



Nico Numminen

**FENOMENOLOGINEN TUTKIMUS MIKROYRITTÄJIEN KASVUN HAASTEISTA
KOLMEN VARSINAISUOMALAISEN YRITTÄJÄN KOKEMUKSIIN PERUSTUEN**

Pro gradu -tutkielma

Johtaminen

Toukokuu 2020

Yksikkö Markkinoinnin, johtamisen ja kansainvälisen liiketoiminnan yksikkö			
Tekijä Numminen Nico		Työn valvoja Puhakka V., professori	
Työn nimi Fenomenologinen tutkimus mikroyrittäjien kasvun haasteista kolmen varsinaissuomalaisen yrittäjän kokemuksiin perustuen			
Oppiaine Johtaminen	Työn laji Pro gradu	Aika Toukokuu 2020	Sivumäärä 85+3
Tiivistelmä <p>Mikroyrittäjyys on nykypäivän Suomessa yleistynyt ilmiö ja yrittämiseen kannustetaan yhä voimakkaammin valtionkin toimesta. Yrittäjyyden rooli työllistäjänä on kasvanut kasvamisestaan ja voimistunut suhteessa monikansallisiin suuryrityksiin. Luodaksemme entistä tehokkaammin kasvua mikroyrittäjyyden kautta, on tärkeä tunnistaa mitä yrittäjät kokevat haasteiksi kasvun näkökulmasta, jotta voimme edesauttaa kasvun syntymistä.</p> <p>Tutkimuksessa tarkastellaan sitä, miten mitä mikroyrittäjät itse kokevat kasvun haasteiksi. Tavoitteena on selvittää mitä tekijöitä haastateltavat yrittäjät ovat oman kokemusmaailmansa pohjalta kokeneet haasteiksi. Tutkimuksen kautta pyritään myös ymmärtämään mitkä näistä haasteista ovat merkittävimpiä kasvua hidastavia tai estäviä tekijöitä.</p> <p>Tämä tutkimus on toteutettu laadullisena tutkimuksena haastatellen kolmea mikroyrittäjää. Tutkimusmenetelmänä on käytetty fenomenologista eli ilmiöpohjaista tutkimusmenetelmää. Tutkimuksen aineisto koostuu siten kolmesta noin tunnin mittaisesta haastattelusta. Teoriaosa tutkimuksesta on tehty kirjallisuuskatsauksena toteuttamani kandidaatintutkielman pohjalta (Numminen, 2016).</p> <p>Kasvun haasteet voidaan jakaa tutkimuksen mukaan sisäisiin ja ulkoisiin haasteisiin. Tutkimuksessa havaittiin, että mikroyrittäjät painottavat kertomuksissaan ulkoisia kasvun haasteita, eivätkä reflektoivat kovinkaan paljoa mahdollisia sisäisiä haasteita. Tutkimuksen tulokset kasvun haasteista yleisesti ottaen noudattavat aikaisempien tutkimusten tuloksia. Havaittavissa on kuitenkin, että kasvun kannattavuus niin sosiaalisesta kuin taloudellisesta näkökulmasta sekä ensimmäisen työntekijän palkkaaminen korostuvat kasvun haasteina mikroyrittäjien haastatteluissa.</p> <p>Tutkimuksen tulokset eivät ole yleistettävissä näiden kolmen mikroyrittäjän kertomuksia pidemmälle, vaikkakin tulokset ovat linjassa aiempien tutkimusten kanssa. Ymmärtääksemme paremmin tämän tutkimuksen tuloksia laajemmassa kuvassa, vaatisi se jatkotutkimuksia aiheen tiimoilta.</p>			
Asiasanat yrittäjyys, kasvuhalu, kasvuhaluttomuus, kasvumahdollisuudet, kasvun hidaste			
Muita tietoja Haastattelut on toteutettu anonymisti, jotta haastatellut yrittäjät ovat voineet vastata kysymyksiin vapaasti vaikeistakin aiheista huolimatta.			

SISÄLLYSLUETTELO

1	Johdanto	6
1.1	Johdatus tutkimusaiheeseen	6
1.2	Tutkimuksen tarkoitus ja tavoite	9
1.3	Tutkimuksen rakenne ja rajausta	11
1.4	Tutkimuksen keskeiset tulokset.....	12
2	Kasvun elementit teoreettisena viitekehyksenä.....	14
2.1	Kasvun määritelmä	15
2.2	Sisäiset ja ulkoiset tekijät	17
2.3	Kasvun kerrokset	19
2.3.1	Kasvun mahdollisuudet	20
2.3.2	Kyky kasvattaa liiketoimintaa.....	22
2.3.3	Kasvuhalu	23
3	Tutkimusmenetelmä ja -aineisto	25
3.1	Fenomenologinen tutkimusmenetelmä	25
3.2	Haastatteluaineisto	28
3.2.1	Yrittäjä 1, rakennusala.....	30
3.2.2	Yrittäjä 2, käännös- ja opetusala	31
3.2.3	Yrittäjä 3, rengasala.....	32
3.2.4	Tie yrittäjyyteen	33
4	Mikroyrittäjien kokemuksia kasvun haasteista	39
4.1	Tilaisuudet kasvattaa liiketoimintaa	39
4.2	Kokemuksia sisäisistä haasteista.....	41
4.2.1	Yrittäjäluonne	41
4.2.2	Kasvuosaaminen ja tavoitteiden asetanta	46
4.2.3	Kasvun paradoksi	50
4.3	Kokemuksia ulkoisista haasteista.....	56
4.3.1	Ansainta suhteessa palkansaajiin ja epäreiluksi koettu yrittäjän riski.....	56
4.3.2	Työmarkkinoiden joustamattomuus, palkkojen sivukulut sekä kiinteiden kustannusten portaittainen nousu.....	58
4.3.3	Riittävän rahoituksen saaminen.....	60
4.3.4	Verotus yrittäjien näkökulmasta	61



4.3.5	Ongelmalliseksi koettu lainsäädäntö	63
4.3.6	Yrittäjän arvostus ja tukirakenteet Suomessa.....	65
4.4	Kasvun luomisen keinoja	71
5	Johtopäätökset	74
5.1	Tutkimuksen tulokset ja johtopäätökset	75
5.2	Tutkimuksen rajoitukset.....	78
5.3	Keskustelu	80
	Lähdeluettelo	82
	Liitteet.....	86
	Liite 1 Teemahaastattelurunko	86

KUVIOT

Kuvio 1: Kasvun tekijät.....	18
------------------------------	----

Kuvio 2: Kasvun kerrokset (Muokattu versio kuviosta ”5: Yrittäjän kasvuhalun kerrokset” (Numminen, 2016)).....	19
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

1 JOHDANTO

Erityisesti mikroyrittäjien toiminnassa korostuvat hyvin käytännönläheiset haasteet ja se, miten he itse yrittäjinä kokevat ympäröivän maailmansa. Päätöksiä tehdään usein intuitioon ja omaan kokemukseen perustuen, eikä päätöksentekoon monestikaan hyödynnetä ulkopuolisia konsultteja tai asiantuntijoita. Usein yrittäjien oma kokemus tilanteesta voi olla varsin osuva ja hyvä pohja päätöksille, mutta toisaalta se saattaa altistaa yrittäjän tekemään itselleen tuttuja ja turvallisia päätöksiä, vaikka uudenlaiset päätökset voisivatkin olla liiketoiminnalle nykyistä polkua parempia. Tämän tutkimuksen tavoitteena on ymmärtää, mitä nämä kolme haastateltua mikroyrittäjää kokevat haastaviksi liiketoiminnan kasvattamisen näkökulmasta. Tunnistamalla yrittäjien oman kokemusmaailman kautta haasteelliseksi koetut asiat, voimme pyrkiä madaltamaan aitoja näiden haasteiden osalta ja siten helpottaa kasvun syntymistä.

1.1 Johdatus tutkimusaiheeseen

Pienten ja keskisuurten yritysten merkitys kansantalouden näkökulmasta työllistäjänä ja verojen maksajana on koko 2000-luvun ajan kasvanut kasvamistaan (Kokko, 2012). Etenkin 2008 talouden laskusuhdanteen jälkeen tuo pk-yritysten asema on korostunut entisestään erityisesti Suomessa, jossa erityisesti Nokian romahdus aiheutti valtavan loven niin verotuloihin kuin työllisyyteenkin. Vielä huippuvuotenaan 2007 Nokian verotettavien tulojen määrä oli 5,2 miljardia euroa ja maksettujen verojen määrä Suomeen oli 1,26 miljardia euroa (Martikainen, 2012). Parhaimmillaan yritys työllisti Suomessa lähes 24 000 henkilöä (Sullström, 2012). Yrityksen valtavaa roolia kansantaloudellisesta näkymästä kuvastaa yrityksen osuus Suomen bruttokansantuotteesta, joka oli ennätysverovuonna 2007 jopa 3,5% (YLE Uutiset, 2009). Yhden yrityksen vaikutus valtion bruttokansantuotteelle tässä mittakaavassa on äärimmäisen harvinaista ja Suomessakin ennen kuulumatonta. Yhden suuren yrityksen varaan laskemisessa on riskinsä, kuten Suomi sai Nokian osalta havaita. Vuoteen 2011 mennessä Nokian matkapuhelinliiketoiminta oli painunut jo raskaasti tappiolliseksi ja verotettavien tulojen määrä oli pudonnut puhtaaseen nollaan euroon (Martikainen, 2012). Vuoden 2020 alussa Nokia työllisti enää noin 6000 henkilöä Suomessa (Hanhinen, 2020).

Kiinnostukseni tätä aihepiiriä kohtaan heräsi yliopisto-opintojeni edetessä ja Oulussa asuessa, kun pääsin todistamaan Oulussa tapahtuvaa Nokian matkapuhelinliiketoiminnan myynnin jälkeistä rakennemuutosta työmarkkinoilla. Vielä 2006 Kaleva uutisoi, että Nokia työllistää Oulussa 4500 henkilöä (Kaleva, 2006). Nokian matkapuhelinliiketoiminnan alasajo vähensi kaupungista kuitenkin noin 3500 työpaikkaa vuoteen 2014 mennessä (Iltasanomat, 2018). Osaavaa teknologia-alan työvoimaa oli valtavasti tarjolla työmarkkinoilla näiden irtisanomisten johdosta. Melko pian Oulun seudulle alkoikin rakentua uudenlainen ICT-alan startup yritysten keskittymä ja vuoteen 2017 mennessä Oulun seudulle olikin vuodesta 2010 alkaen perustettu yli 300 startup yritystä (Degerman, 2017). Työllisyysluvut kohosivat näiden uusien startup yritysten tukemana Nokian huippuvuosien työllisyyslukemiin ja niiden yli. Tähän startup yritysten nousuun oli osansa hyvällä tukiohjelmalla, niin sanotulla Nokian Bridge-ohjelmalla, jonka puitteissa Suomeen syntyi noin 400 kappaletta uusia startup yrityksiä (Kiuru, 2013). Nokian huippuvuosina ICT-ala työllisti Oulun seudulla noin 12000 henkilöä, kun 2017 keväällä alan työllisyyden arviointiin olevan jo 13000 henkilöä (Degerman, 2017).

Työllisyyden lisäksi startup-ilmio on onnistunut houkuttelemaan Suomeen aiempaa enemmän ulkomaista pääomaa (Saarinen, 2014). Tähän ilmiöön kiinnitin huomiota opintojen aikana ja kiinnostuin siitä tutkimaan nimenomaisesti pienyrittäjiä (tarkemmin mikroyrittäjiä) ja heidän kasvumahdollisuuksiaan. Jo kandidaatintutkielmassani (Numminen, 2016) kerroin, että yrittäjyys on tänä päivänä avainasemassa kasvun luomisessa ja siksi mielenkiintoinen tarkastelun kohde. Talous tarvitsee menestyviä yrittäjiä toimiakseen (Katz & Green, 2007). Olin jo aiemmin havainnut, että useat kotiseudullani Varsinais-Suomessa tuntemani mikroyrittäjät eivät itse asiassa halunneet kasvattaa liiketoimintaansa. Huomioiden Oulussa näkemäni mikro- ja pienyrittäjyyden vaikutus alueen työllisyyteen, oli mielestäni huolestuttavaa, mikäli liiketoiminnan kasvattamiseen ja yrittäjyyteen liittyy haasteita, jotka haittaavat kasvua ja vähentävät mikroyrittäjien kasvuhaltua. Tämä sai minut pohtimaan, että voisimmeko yhteiskuntana jollain tavalla helpottaa mikroyrittäjien toimintaa ja helpottaa heidän yritystensä kasvuolosuhteita monistaaksemme Oulun seudulla todistamaani startup ”pöhinää” myös muualla Suomessa.

Kansantaloudellisesti tällaisella pienyrittäjyydellä voi parhaimmillaan olla valtava vaikutus työllisyyden ja verotulojen näkökulmasta, kuten Oulun seudulla on nähty.

1.2 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoite

Tämän pro gradu -tutkielman aiheena on mikroyrittäjien kasvun tai paremminkin kasvuhaasteiden tutkiminen. Halusin säilyttää kasvuhaasteiden tutkimisessa hyvin käytännönläheisen otteen ja tutkia aihetta nimenomaisesti mikroyrittäjien subjektiivisesta näkökulmasta. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui tästä johtuen fenomenologinen tutkimusmenetelmä. Tämän tutkimuksen tavoitteena onkin havaita ja ymmärtää paremmin, mitä asioita haastatellut yrittäjät kokevat haastaviksi yrittämiseen ja liiketoiminnan kasvattamiseen liittyen. Tutkimus pyrkii myös taustoittamaan millaisia haastatellut yrittäjät ovat yrittäjäluonteeltaan, millaisia tavoitteita he ovat liiketoiminnalleen asettaneet, millaista osaamista heillä on liiketoiminnan kasvattamiseen sekä millaisena he kokevat toimintaympäristönsä yrittäjänä. Tämän tutkimuksen teoreettisena pohjana käytetään 2016 vuonna valmistunutta kirjallisuuskatsauksena toteutettua kandidaatintutkielmaani *Yrittäjän kasvupaluttomuuteen vaikuttavia tekijöitä* (Numminen, 2016). Kyseisessä tutkimuksessa tutkin olemassa olevien tutkimusten ja kirjallisuuden pohjalta mistä yrittäjien kasvupaluttomuus koostuu. Tuo kandidaatintutkielma toimii erinomaisesti tämän tutkimuksen teoreettisena pohjana, sillä se sisältää kirjallisuuskatsauksen samoihin kasvun tekijöihin ja kasvupaluttomuutta aiheuttaviin tekijöihin, joita tässä tutkimuksessa tutkin mikroyrittäjien kasvuhaasteiden näkökulmasta.

Tutkimusongelma on mikroyrittäjien kasvun haasteet. Tutkimuksessa pyritään havaitsemaan millaisia haasteita haastatellut mikroyrittäjät ovat kohdanneet ja mitkä asiat he kokevat haasteelliseksi kasvun näkökulmasta. Tavoitteena on löytää yrittäjien näkökulmasta katsottuna ne haasteet, jotka koetaan suurimmaksi kasvun kannalta, jotta niihin voitaisiin mahdollisesti puuttua yhteiskunnallisella tasolla. Pohjimmaisena tavoitteena on siten vauhdittaa kasvua pienyrityssektorilla havaitsemalla kasvua haittaavia tekijöitä, kasvun haasteita, ja siten mahdollistaa niihin puuttuminen ja niiden korjaaminen yhteiskunnallisella tasolla.

Tutkimuksen varsinaisena tutkimuskysymyksenä haetaan vastausta kysymykseen

”Mitkä ovat ne tekijät, jotka ovat vaikuttaneet yrittäjän päätökseen olla kasvattamatta liiketoimintaa tai vaikuttaneet päätökseen supistaa liiketoimintaa?”

ja tarkentavana tutkimuskysymyksenä pyritään havaitsemaan

” Mitkä näistä tekijöistä ovat merkittävimpiä kasvua haittaavia tekijöitä”.

Tällä tutkimuksella pyritään havaitsemaan aikaisempia tutkimuksia tarkemmin nimenomaisesti mikroyrittäjien omiin kokemuksiin perustuen mitkä asiat he kokevat haasteellisiksi liiketoiminnan kasvattamiseen liittyen. Hypoteesini on, että esimerkiksi tilastollinen tutkimus tai laajempi lomakkeella toteutettava kyselytutkimus ei paljasta kaikkia yrittäjien pohjimmaisia ajatuksia ja tuntemuksia haastaviksi koetuista asioista. On mentävä paljon syvemmälle ja saavutettava haastateltavien yrittäjien kanssa riittävä luottamus ja rentous, jotta he kokevat miellyttäväksi kertoa myös vaikeista ja ehkä arkaluonteisistakin ajatuksistaan. Tästä johtuen pyrin luomaan yrittäjille rennon ja tutun haastatteluympäristön, jossa he kokevat voivansa kertoa ajatuksistaan avoimesti.

1.3 Tutkimuksen rakenne ja rajaus

Kuten jo aiemmin kävi ilmi, on tämä tutkimus tehty fenomenologisena eli ilmiöpohjaisena tutkimuksena. Tässä tutkimuksessa tarkastellaan kolmen Varsinais-Suomessa liiketoimintaansa harjoittavan mikroyrittäjän kokemusta kasvun haasteista. Tutkimuksen aineistona käytetään näiden kolmen haastattelun yrittäjän haastattelumateriaaleja sekä aikaisempaa kandidaatintutkielmaani osana tutkimuksen teoriapohjaa. Haastattelut on toteutettu niin sanottuna teemahaastatteluna (Liite 1), jossa haastattelu noudattaa tiettyjä teemoja, mutta haastattelu etenee enemmän keskustelunomaisesti ja keskustelussa saatetaan painottaa eri alueita riippuen haastattelun kulusta. Haastateltavat yrittäjät on valittu tutkimukseen sen perusteella, että koin tutkimuksen tekijän roolissa heidän yrittäjyyspolkunsu kiinnostavaksi ja tutkimukseen sopiviksi. Maantieteellinen rajaus Varsinais-Suomeen on tehty tutkimuksen tekemisen helpottamiseksi, sillä verkostojeni ansiosta pystyin löytämään sopivat yrittäjät kyseiseltä alueelta kohtuullisen helposti. Haastateltujen yrittäjien polut ovat erilaisia ja ne ovat eri toimialoilta. Tavoitteena on havaita tämän tutkimuksen kautta mahdollisimman laaja-alaisesti mitä asioita yrittäjät kokevat kasvun haasteiksi. Tutkimus pohjaa siten näiden kolmen yrittäjän kertomukseen ja subjektiiviseen kokemukseen kasvun haasteista.

Tutkimus etenee Oulun yliopiston kauppakorkeakoulun pro gradu -tutkielmalle asetettujen ohjeiden mukaisessa järjestyksessä. Johdantolukua seuraavassa luvussa käydään läpi se, mitä tässä tutkimuksessa kasvulla tarkoitetaan ja miten se käsitteellisesti on ymmärretty tämän tutkimuksen puitteissa. Lisäksi siinä käsitellään kasvua kirjallisuuteen ja aiempiin tutkimuksiin perustuen, käyttäen pohjana 2016 valmistunutta kandidaatintutkielmaani ja siitä saatuja havaintoja. Kolmannessa luvussa käydään läpi tarkemmin mitä aineistoja ja tutkimusmenetelmää tässä tutkimuksessa käytetään sekä millaiset taustat ja tie yrittäjyyteen haastelluilla yrittäjillä on ollut. Neljännessä luvussa käydään läpi yrittäjien kokemuksia sisäisistä ja ulkoisista kasvun haasteista sekä ajatuksia näiden haasteiden ratkaisemiseksi. Viimeisessä luvussa viisi käydään lopuksi kootusti läpi johtopäätökset. Tutkimuksen lopusta löytyvät asianmukainen lähdeluettelo sekä liitteet.

1.4 Tutkimuksen keskeiset tulokset

Tutkimuksen perusteella mikroyrittäjien kasvun haasteet voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin tekijöihin (Kuvio 1). Kasvun tekijöiden vaikutusta otollisen kasvuympäristön rakentumiselle voidaan kuvata puolestaan kasvun kerrosten (Kuvio 2) kautta. Pro gradu -tutkimukseni tulokset noudattelevat pääosin aikaisempien tutkimuksien havaintoja. Haastateltujen mikroyrittäjien kokemia kasvun haasteita olivat työntekijän palkkaamisen ja irtisanomisen arkailu, hyvän työntekijän löytämisen vaikeus, liian pieni palkka suhteessa tehtyyn työhön ja riskiin, liian pieni valtion tuki yrittäjälle, työmarkkinoiden joustamattomuus, liian suuret palkkojen sivukulut, kiinteiden kustannusten portaittainen nousu liiketoiminnan kasvaessa, rahoituksen saamisen vaikeus, stressin lisääntymisen takia kasvun tavoittelematta jättäminen, pelko sairastumisesta ja siitä seuraavista haasteista, verotuksen kannustavuutta ei koeta riittäväksi, lainsäädäntö koetaan paikoittain epäreiluksi ja epäselväksi ja yrittäjän arvostus sekä yrittämisen tukirakenteet Suomessa koetaan riittämättömiksi siihen nähden, että kasvua aidosti haluttaisiin tavoitella.

Syvällisemmällä tulkinnalla havaitsin, että haastattemieni mikroyrittäjien vastauksissa korostuivat kuitenkin muutamat kasvun haasteet, jotka voidaan jakaa kasvun kannattavuuteen sekä ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen. Kasvun kannattavuudella tarkoitetaan tässä tutkimuksessa sekä sosiaalista että taloudellista kannattavuutta. Sosiaalisella kannattavuudella tarkoitetaan liiketoiminnan kasvaessa yrittäjän muuttuvaa sosiaalista asemaa ja sen mukana tuomia ympäröivän yhteisön asennemuutoksia yrittäjää kohtaan. Menestys ei tuo mukanaan pelkkiä hyviä vaikutuksia, vaan yrittäjä saattaa kohdata liiketoiminnan kasvaessa yhä enemmän kateutta ja kritiikkiä ympäröiviltä ihmisiltä. Taloudellisella kannattavuudella puolestaan tarkoitetaan sitä, että onko kasvun tavoittelu yrittäjän itsensä näkökulmasta taloudellisesti kannattavaa. Tässä kohdassa vaakakupissa painavat toisaalta liiketoiminnan kasvun mukanaan tuoma lisääntynyt liiketoiminnan monimutkaisuus ja stressi, ja toisaalta raha ja maine, jonka yrittäjä voi saavuttaa onnistuessaan kasvattamaan liiketoimintaa. Tutkimukseni perusteella yrittäjät eivät olleet kovinkaan vakuuttuneita siitä, että kasvua kannattaisi tavoitella sosiaalisesta tai taloudellisesta näkökulmasta katsottuna.

Viimeisenä havaintona työntekijän palkkaaminen vaikutti olevan kasvulle jopa selkeä kynnys erityisesti yksinyrittäjinä toimiville mikroyrittäjille. Hieman suurempaa mikroyrittäjää 3 (haastattelu, 10.1.2020) tämä ei tuntunut mitenkään merkittävästi haittaavan, mutta yrittäjille 1 ja 2 (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019; Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019), joilla ei ole muita työntekijöitä, tämä vaikutti olevan merkittävä kasvun haasteeksi koettu asia. Työntekijän palkkaaminen koettiin pelottavaksi ja hieman tuntemattomaksikin asiaksi. Lisäksi osaavan työvoiman löytäminen koettiin haastavaksi ja virherekrytointeja pelättiin.

2 KASVUN ELEMENTIT TEOREETTISENA VIITEKEHYKSENÄ

Tässä kappaleessa määritellään se mitä kasvulla tässä tutkimuksessa tarkoitetaan sekä käsitellään kasvun tekijöitä eli sitä mitkä tekijät vaikuttavat kasvun syntymiseen ja saavat yrittäjän tavoittelemaan kasvua. Teoreettisena pohjana tälle kappaleelle käytän 2016 valmistunutta kirjallisuuskatsauksena toteutettua kandidaatintutkielmaani *Yrittäjän kasvuhaluttomuuteen vaikuttavia tekijöitä* (Numminen) ja siitä saatuja havaintoja. Kandidaatintutkielma käsittelee yleisellä tasolla kasvua, tai tarkemmin ottaen sen puutetta, yrittäjän kasvuhalukkuuden näkökulmasta. Kandidaatintutkielmassani olen tutkinut samoja asioita, joita tarvitsen tämän pro gradu -tutkielmani teoreettisen viitekehyksen luomiseksi, joten on luonnollista käyttää aikaisemmin tekemääni tutkimusta taustana nykyiselle. Näitä kandidaatintutkielman havaintoja käydään läpi erityisesti tässä luvussa.

2.1 Kasvun määritelmä

Kandidaatintutkielmassani (Numminen, 2016) kirjoitin Heinosen (2006) havainneen tutkimuksessaan, että

”Kasvua voidaan tarkastella monista näkökulmista, kuten liikevaihdon ja myynnin, työntekijöiden määrän, kannattavuuden, kasvuhallun ja toiminnan kasvun kautta” (Numminen, 2016).

Virallinen OECD:n ja EU:n määritelmä kasvuyrittäjyydelle on, että lähtötyöllisyyden pitää olla yli 10 henkilöä ja yritys on kolmena perättäisenä vuotena ylittänyt 20% työllisyyden vuosikasvun. Kasvua voidaan myös mitata liikevaihdon perusteella. (European Union, 2014). Suomessa Tilastokeskuksen määritelmät kasvuyrittäjyydestä ovat samankaltaiset kuin Euroopan unionilla, joskin Tilastokeskuksen yritysten rakenteet-yksikössä työskentelevät Rikama ja Kiljunen (2011) toteavat artikkelissaan *Kasvuyritysten monet muodot hämmentävät*, että kasvuyrityksiä voidaan lähestyä monesta näkökulmasta ja niiden tunnistaminen on haasteellista. Heidän mukaansa

”Suomen kokoisessa kansantaloudessa varsinaisten kasvuyritysten määrä on varsin rajallinen, eikä Suomi kansainvälisesti erityisesti profiloitukaan kasvuyritystensä määrällä” (Rikama & Kiljunen, 2011).

Kasvupotentiaalia omaavien kasvuyritysten tunnistaminen olisi kuitenkin olennaista jo aikaisessa vaiheessa, jotta niitä voitaisiin tukea. Suomessa ihmiset ovat kohtuullisen korkeasti koulutettuja ja osaavia tekijöitä, mutta tästä voimavarasta pitäisi nykyistä paremmin saada otettua hyötyjä irti esimerkiksi kasvuyrittäjyyden kautta.

”Suomen kannalta olisikin oleellisen tärkeää, että korkeakoulujärjestelmämme hedelmät voitaisiin hyödyntää innovaatioiden kautta jalostuviksi tuotteiksi maailmanmarkkinoille. Kasvuyrityksillä olisi luonteva paikka tässä ketjussa” (Rikama & Kiljunen, 2011).

Aihepiiri on erittäin tärkeä myös Suomen talouden kannalta. Ei ole laisinkaan yhdentekevää yhteiskunnan kannalta, että pystytäänkö kasvuyrittäjyyttä tukemaan tehokkaasti vai ei. Nykyinen globaali maailma ja kiristyvät kilpailu vaativat yhä nopeampaa reagointia ja kilpailukykyisen toimintaympäristön ylläpitämistä.

”Tulevaisuuden hyvinvointimme kannalta on kuitenkin oleellista luoda ja ylläpitää kasvuyrittämisen kannalta kilpailukykyistä toimintaympäristöä. Kiristynvä kilpailu tekijöistä ja osaajista ripeään kasvun moottoreina korostuu globaaleilla tuotantomarkkinoilla” (Rikama & Kiljunen, 2011).

Rikaman ja Kiljusen (2011) tulkintaa tukee myös Suomen Yrittäjät ry:n (2020) tekemän yritysbarometrin tulokset. Keväällä 2018 toteutetun yritysbarometrin mukaan jopa

”53 prosenttia alle viisi henkilöä työllistävistä yrityksistä kertoo haluavansa kasvaa” (Suomen Yrittäjät ry, 2020).

Suomen Yrittäjät (2020) nostavat lisäksi esille huomion, että startup -yritysten lisäksi on tärkeä tunnistaa jo pidemmälle ehtineiden scaleup -yritysten kasvun mahdollisuudet, joiden kehittymiselle voi markkina-, sukupolvenvaihdos- tai muista syistä syntyä into kasvaa. Tätä ei pidä väheksyä, sillä yrittäjän kasvuhaluukkuuden ja toteutuneen kasvun välillä on havaittu olevan yhteyttä toisiinsa (Heinonen, 2006) ja toisaalta tällaisten yritysten kasvun luomien työpaikkojen merkitys yksityiselle sektorille on merkittävä (Rikama & Kiljunen, 2011).

2.2 Sisäiset ja ulkoiset tekijät

Kandidaatintutkielmassani havaitsin, että kasvuhaluun ja kasvuun vaikuttavia tekijöitä on useita, joiden yhteisvaikutus saa aikaan kasvua tai vaihtoehtoisesti sen puuttumisen. Tällaiset tekijät voidaan jakaa ulkoisiin ja sisäisiin tekijöihin. (Numminen, 2016) Kummatkin tekijät ovat tärkeä havaita, ymmärtää ja ottaa huomioon, sillä usein tutkijat tekevät virheellisen olettan, että yrittäjät haluavat kasvattaa liiketoiminnan kokoa, mutta ulkoiset tekijät olisivat kasvua vastaan (Autio & Autio, 2000). Näinhän ei asia ei tietenkään ole ja yrittäjän sisäisillä tekijöillä on yhtä lailla rooli kasvun osana, eikä yrittäjän roolia osana kasvua voida siten jättää huomioitta (Delmar, 1996; Kolvereid, 1992; Storey, 1994).

Sisäisillä tekijöillä viitataan

”yrittäjän pään sisäisiin tekijöihin, kuten epäonnistumisen pelkoon, haluttomuuteen luovuttaa valtaa omista käsistään tai halua pysyä nykyisen tasoisessa, kannattavaksi tiedetyssä liiketoiminnassa” (Numminen, 2016).

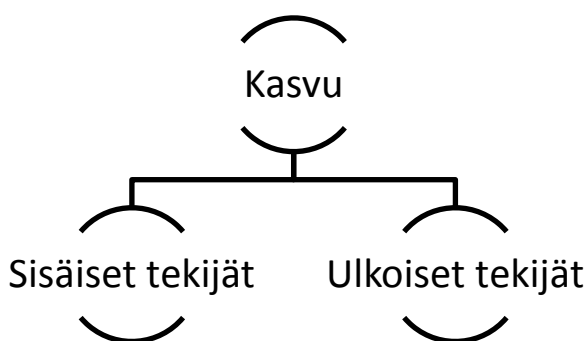
Davidsson (1991) puhuu yrittäjän pään sisäisistä ajatusmalleista. Kuvataan sisäisiä tekijöitä sitten millä termein tahansa, tarkoitetaan niillä suunnilleen samankaltaisia yrittäjään itseensä liittyviä asioita, jotka ovat usein enemmän henkisiä kuin konkreettisia käsin kosketeltavia asioita. Sisäisistä tekijöistä löytyy niin kasvuun päin vetäviä kuin pois päin työntäviä tekijöitä. Puoleensa vetävä tekijä voi olla esimerkiksi unelmien tai merkityksen tavoittelu, toisin sanoen tilanne, jossa yrittäjä voi toteuttaa itseään yrittämisen kautta (Numminen, 2016). Mariotti ja Glackin (2012) kuvaavat luomistyön toimivan yrittäjien motivaationa, sillä he pääsevät näkemään kuinka ajatuksesta rakentuu jotain konkreettista. Toisaalta työntävänä sisäisenä tekijänä voi toimia esimerkiksi pelko hallinnan menettämisestä (Numminen, 2016).

Ulkoisia tekijöitä ovat sellaiset tekijät kuten lainsäädäntö, lainan määrä tai paperityöt (Heinonen, 2006). Nämä tekijät ovat nimensä mukaisesti jotain ulkoista, ei yrittäjästä itsestään lähtöisin olevaa. Davidssonin (1991) mukaan ulkoisten tekijöiden vaikutus kasvuhaluun on pieni verrattuna yrittäjän sisäiseen haluun kasvaa. Toisaalta ulkoisia tekijöitä ei voi väheksyä tarkastelussa. Yksi kasvuun, tai tarkemmin kasvuhaluun, negatiivisesti vaikuttava ulkoinen tekijä on yrittäjän ottama riski. Heinosen (2006)

mukaan mitä useampi yrityksessä mukana oleva on mukana kantamassa riskiä, sitä todennäköisemmin yrityksestä tulee kasvuyritys. Mielenkiintoinen huomio on kuitenkin se, että mikäli vain osa yrityksen omistajista osallistuu kehittämiseen ja itse liiketoimintaan, mutta kaikki saavat hyötyjä, vaikuttaa tämä negatiivisesti kasvuhaluun (Heimonen, 2013). Yrittäjyyden houkuttelevuutta lisääviä ulkoiset tekijät ovat pitkälti kytköksissä yrittämiseen liittyvään vapauteen. Mahdollisuus hallita omaa työaikaansa, työnkuvaansa, työympäristöään ja palkkaansa koetaan usein kiinnostaviksi. On hyvä kuitenkin huomioida, että tämä hallinta ulottuu vain tiettyyn rajaan asti (Numminen, 2016) ja esimerkiksi taloudellisesti haastavassa tilanteessa yrittäjä voi joutua tekemään pitkiä päiviä, pienellä palkalla ja vieläpä epämieluisia töitä saadakseen edes jotain kassavirtaa aikaan. Työnkuvan ja -ympäristön rakentaminen omien arvojen pohjalta toimii usean yrittäjän motivaation pohjana, kun taas raha ei yksittäisenä motivoijana riitä pitkälle (Mariotti & Glackin, 2012).

”Kaikkein menestyneimmät yritykset ovat lähteneet yrittäjän vahvasta ja motivoivasta unelmasta” (Mariotti & Glackin, 2012).

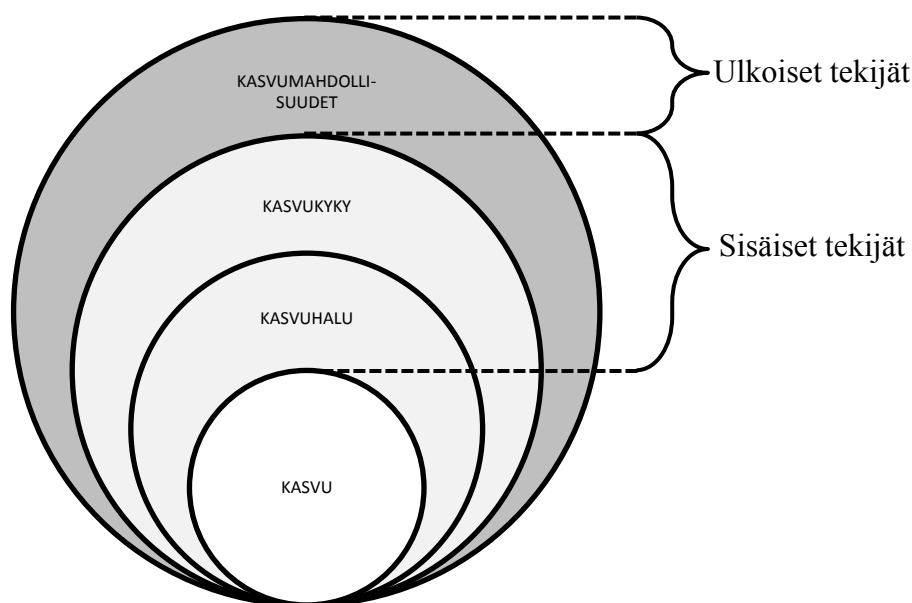
Ulkoisten kuten sisäistenkin tekijöiden vaikutus kasvuun riippuu pitkälti yrittäjän omasta kokemuksesta asioita kohtaan ja nämä tekijät ovatkin yrittäjän oman subjektiivisen tarkastelun kohde (Heinonen, 2006). Osalle yrittäjiä viranomaisvaatimukset saattavat tuntua lähestulkoon ylitsepääsemättömältä byrokratialta, kun toisille se puolestaan näyttäytyy yksinkertaiselta ja helposti ymmärrettävältä asialta, joka hoituu käden käänteessä. Joka tapauksessa näiden ulkoisten ja sisäisten tekijöiden ollessa oikealla tavalla kohdillaan voi syntyä kasvua.



Kuvio 1: Kasvun tekijät

2.3 Kasvun kerrokset

Kasvulle optimaalisten olosuhteiden rakentumista voidaan tarkemmin kuvailla kasvun kerroksien (Kuvio 2) kautta. Perusajatuksena tässä on se, että ulommaisten kehien olosuhteiden on aina ensin oltava kasvulle suotuisia, jonka jälkeen voidaan siirtyä tarkastelemaan sisempiä kehiä ja kasvun edellytyksiä niiden osalta. Käytännössä tämä etenemistapa tarkoittaa etenemistä ulkoisista tekijöistä sisäisiä tekijöitä kohden kerros kerrokselta.



Kuvio 2: Kasvun kerrokset (Muokattu versio kuvioista ”5: Yrittäjän kasvuhalu kerrokset” (Numminen, 2016))

Kuvion 2 keskiössä on kasvu. Kasvua ympäröivien kehien olosuhteet määrittävät miten suotuisat tai epäsuotuisat edellytykset kasvulle lähtökohtaisesti on olemassa. On kuitenkin hyvä ymmärtää, että vaikka kaikki olosuhteet kasvulle olisivatkin suotuisat, ei se silti vielä tarkoita sitä, että kasvua syntyisi onnistuneesti. Kasvun kerrokset kuvastavatkin kasvulle suotuisten olosuhteiden rakentumista ja rakentumisen logiikkaa, eivätkä itsessään ole suora tie kasvuun.

2.3.1 Kasvun mahdollisuudet

Kasvun mahdollisuudet ovat olennaisessa roolissa kasvun sekä kasvuhaluun muodostumisessa. Useimmat yrittäjät nimittäin motivoituvat mahdollisuuksista (Numminen, 2016). Kelley, Singerin ja Herringtonin (2016) mukaan niissä talousjärjestelmissä, joissa korostuu tehokkuusajattelu, jopa 69% yrittäjistä sanovat lähteneensä yrittäjiksi mahdollisuuden ilmetessä. Vastaava luku innovaatioajattelua korostavissa talousjärjestelmissä on 79%.

Jotta kasvua voi tapahtua, niin pitää jokaisen kerroksen (Kuvio 2) edellytysten täytyä, jollei täydellisesti, niin ainakin jossain määrin. Ulkokehälle sijoitettu ”mahdollisuudet” kuvastavat puhtaasti ulkoista tekijää eli millaiset ulkoiset mahdollisuudet liiketoiminnan kasvattamiselle ovat olemassa. (Numminen, 2016) Esimerkiksi onko markkinoilla tilaa kasvulle juuri sillä hetkellä juuri tarkastelun kohteessa olevan yrityksen tuotteen tai palvelun osalta, millainen kilpailutilanne kyseisellä alalla yleisesti ottaen on, millainen kysyntä markkinoilla yleisesti ottaen on ja onko yrityksellä itsellään riittävät mahdollisuudet lähteä kasvattamaan liiketoimintaa esimerkiksi rahoituksen osalta. Riittääkö pääoma kasvun vaatimiin investointeihin ja onko yrityksellä mahdollisuutta saada esimerkiksi lainapääomaa tarvittaessa? Haastava markkinatilanne, kova kilpailu, pääasiakkaiden hidas kasvu, osaavan työvoiman puute ja kasvuun vaadittavan pääoman heikko saatavuus vaikuttavat kaikki negatiivisesti kasvuhaluun ja kasvuun (Heinonen, 2006).

Mahdollisuudet liiketoiminnan kasvuun voidaan jakaa viiteen mahdollisuuden juureen: ongelmat, muutokset, keksinnöt, teknologiset kilpailuedut sekä kilpailijat (Mariotti & Glackin, 2012). Kandidaatintutkielmassani kuvasin näitä viittä juurta seuraavasti

”Ongelmat ovat sellaisia asioita, joihin yrittäjä voi löytää ratkaisun. Muutokset puolestaan ovat muutoksia sellaisissa asiantiloissa, kuten lainsäädännössä, tilanteissa tai trendeissä, joka johtaa mahdollisuuden syntymiseen. Uusi mahdollisuus voi myös syntyä uusien keksintöjen tai teknologian uudenlaisen hyödyntämisen kautta. Näiden lisäksi mahdollisuus voi syntyä myös, mikäli yrittäjä keksii tavan voittaa kilpailijat hinnassa, sijainnissa, laadussa, arvostuksessa, luotettavuudessa tai nopeudessa nykyisillä tuotteilla ja palveluilla” (Numminen, 2016).

Oman yrityksensä omistavalle yrittäjälle voi tulla vastaan mahdollisuuksia elintason ja varallisuuden kasvattamiseen sekä sosiaalisen aseman nousuun (Katz & Green, 2007). Paradoksaalista kyllä, ihmisluonto pyrkii usein välttämään tarpeettomia riskejä ja pitäytymään tutussa ja turvallisessa ympäristössä. Tämä puolestaan ehkäisee kasvun syntymistä, mikäli riskien ja epävarmuuden suhde saatavaan voittoon on yrittäjän subjektiivisesta näkökulmasta liian suuri. Heinonen (2006) kuvaa kuitenkin tällaista mentaliteettia vastaan taistelevia kapinallisia kasvajia, joiden halu tavoitella kasvua nousee käänteisesti mahdollisuuksien kasvuun nähden. Tällaiset yrittäjät haluavat näyttää muille, että epäsuotuisat olosuhteet eivät pysty taltuttamaan heitä.

2.3.2 Kyky kasvattaa liiketoimintaa

Kyvylä kasvattaa liiketoimintaa tarkoitetaan enemmänkin sisäisiä tekijöitä eli kukaan yrittäjän itsensä ja hieman laajennettuna hänen yrityksensä työntekijöiden kyvykkyyttä kasvattaa liiketoimintaa. Tällä tarkoitetaan henkistä pääomaa ja osaamista lähteä kasvattamaan liiketoimintaa. (Numminen, 2016) Kyky voidaan jakaa vielä alakategorioihin johtamiskyky, ajattelukyky, kommunikaatiokyky sekä tekninen osaaminen (Davidsson, 1989). Kyvylä saatetaan toisinaan tarkoittaa myös jotain mystistä intuitioon perustuvaa vaistoa, jota muilla tavallisilla kuolevaisilla ei ole. Mariottin ja Glackinin (2012) mukaan yrittäjällä tulisi olla kyky nähdä ja tarttua mahdollisuuksiin silloin, kun muut eivät niitä näe.

Esimerkkejä kyvykkyydestä voi olla esimerkiksi se, että löytyykö yrittäjältä tarvittavaa osaamista liiketoiminnan kasvattamiselle ja ovatko hänen avaintyöntekijänsä riittävän sitoutuneita, jotta kasvua voi tapahtua onnistuneesti? Jälkimmäinen näistä on hieman Davidssonin (1989) tekemää jaottelua laveampi, ottaen huomioon myös yrityksen avaintyöntekijät pelkän yrittäjän sijaan. Osaamisen puute saattaa muodostua haasteeksi esimerkiksi sellaisissa tilanteissa, joissa vahvan substanssiosaamisen omaava pienyrittäjä havaitsee, että markkinoilla olisi kysyntää hänen tuottamille palveluilleen, mutta yrittäjällä ei ole riittävää ymmärrystä siitä, miten yrityksen kasvattaminen onnistuisi ja mitä lain koukeroita esimerkiksi uuden työntekijän palkkaamiseen liittyy. Tämä osaamisen ja kokemuksen puute saattaa muodostua kasvun esteeksi, eikä yrittäjä halua tai uskalla siten lähteä lopulta tavoittelemaan kasvua käytännön tasolla. Kyvykkyys kasvuun on kasvun kannalta merkityksellinen pala. Wiklund ja Shepherd (2003) ovat havainneet kyvyn vaikutuksen kasvuhaluun. Kyvykkyyden puute on ongelma, sillä se on suurin yksittäinen kasvun este Brownin ja Kirchoffin (1997) mukaan.

”Koulutus, kokemus ja ympäristön dynamiikka vaikuttavat kasvattavan kasvuodotusten vaikutusta itse kasvuun” (Numminen, 2016).

2.3.3 Kasvuhalu

Kasvuhulun kerros tarkoittaa nimensä mukaisesti yrittäjän halua kasvattaa liiketoimintaansa. Tähän kasvuhaluun vaikuttavat kaikki muut edellä mainitut tekijät, kuten kandidaatintutkielmassanikin (2016) olen havainnut. Heikot kasvumahdollisuudet tai yrittäjän puutteellinen kyky kasvattaa liiketoiminnan kokoa vähentävät eittämättä kasvuhaluja. Toisaalta taas kasvuhalu ei yksistään ole riittävä tekijä luomaan kasvua, vaan tarvitaan myös muiden tekijöiden läsnäoloa.

”Kasvuhulun muodostuminen ei kuitenkaan ole aivan yksinkertainen asia, sillä yrittäjät ovat heterogeeninen joukko ihmisiä, joita motivoivat eri asiat” (Numminen, 2016).

Kasvuhaluja ei olla vielä 90-luvun alkupuolelle mennessä tunnistettu kovinkaan laajasti, eikä sen katsottu juurikaan vaikuttaneen yrityksen kasvuun vielä tuolloin (Kolvereid, 1992). Vasta hieman myöhemmin Cliff (1998) kertoo, että yrittäjän kasvuhallulla on havaittu olleen vaikutusta yrityksen kasvuun. Myös aikaisemmissa tutkimuksissa on havaittu, että kasvuhalu yhdistetään yrittäjän itsensä persoonaan ja kasvuhalluttomuus käsitetään tietyllä tapaa kunnianhimon puutteena ja siten myös yrittäjäominaisuuksien puutteena (Ajzen, 1991; Krueger;Reilly;& Carsrud, 2000; Grundstén, 2004). Tämä on mielenkiintoinen tulkinta yrittäjäominaisuuksista, sillä yrittäjyyttä on monenlaista ja kasvuyrittäjyys on vain yksi yrittämisen laji, eikä siten kerro mielestäni juurikaan yrittäjäominaisuuksista, jollei yrittäjäominaisuuksia ajatella tarkoittavan pelkkää kasvuhallua. On hyvä myös ymmärtää, että ympäröivän yhteiskunnan asenne vaikuttaa kasvuhalluun, sillä arvostuksen ja tuen puutteen on havaittu vaikuttavan kasvuhalluun (Heinonen, 2006).

”Kasvuhalluun vaikuttaa negatiivisesti – yrittäjyyden huono arvostus ja nähtyjen hyötyjen vähyys. Yrittäjät eivät näe – verotuksen kannustavan yrityksen kasvuun, yrittäjien arvostus on heikkoa yhteiskunnallisella tasolla ja konkurssin ei katsota olevan hyväksyttävää ja valtion ei katsota tukevan kasvuyrittämistä kovinkaan hyvin” (Heinonen, 2006; Numminen, 2016).

Myös sosiaalietuksilla on havaittu olevan vaikutusta yrittäjän haluun kasvattaa liiketoimintaansa. Sosiaaliturvan koolla ja kasvuhallulla on havaittu olevan negatiivinen korrelaatio keskenään eli mitä suurempi sosiaaliturvan koko, sitä pienempi kasvuhallukkuus yrittäjällä on. Täyttä selvyttä sille miksi asia on näin, ei ole. On ehdotettu, että korkean sosiaaliturvan omaavissa yhteiskunnissa ei painotettaisi yksilön vastuuta itsestään, joka johtaisi myös yrittäjyyden kiinnostavuuden laskuun (Hessels;van Gelderen;& Thurik, 2008; Numminen, 2016). Toisaalta tukijärjestelmälläkin saattaa olla vaikutusta kasvuhallun muodostumiseen. Suomessa sosiaali- ja työttömyysturva saattavat joissain tilanteissa johtaa siihen, että henkilön ei kannata lähteä yrittämään, vaan on taloudellisesti turvallisempaa jäädä kotiin tukien varassa. Jonkinlainen perustulo voisi kannustaa yrittäjyyteen, kun ei tarvitsisi pelätä tulotason romahdusta yrittäjyyden alkutaipaleella.

Davidsson (1991) jakaa teoksessaan *Continued Entrepreneurship: Ability, Need and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth* kasvuhallun vielä kolmeen eri osaan: kognitiivinen asenne, affektiivinen asenne sekä kasvuodotukset. Davidssonin jaottelu on hyvä kuvaamaan kasvuhallun rakentumista yrittäjän itsensä näkökulmasta. Kognitiivisella asenteella tarkoitetaan yrittäjän suhtautumista esimerkiksi työmäärään, työtehtäviin, työhyvinvointiin, henkilökohtaiseen rahoitukseen, hallintaan, itsenäisyyteen sekä kriisiselviytymiskykyyn ja tuotteen tai palvelun laatuun (Davidsson, 1991; Numminen, 2016). Affektiivisella asenteella Davidsson (1991) puolestaan tarkoittaa yrittäjän kokonaisvaltaista asennoitumista kasvuun eli miten yrittäjä reagoi ajatukseen yrityksen mahdollisesta kasvusta holistisesti ajatellen. Kasvuodotukset ovat puolestaan yrittäjän näkemys yrityksen ideaalikoona ja nykyisen koon erotuksesta työntekijöiden sekä liikevaihdon määrällä tutkittuna (Davidsson, 1991; Numminen, 2016).

3 TUTKIMUSMENETELMÄ JA -AINEISTO

Tämä pro gradu -tutkielma on toteutettu kvalitatiivisena tutkimuksena haastatellen kolmea Varsinais-Suomen alueella toimivaa yrittäjää. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui fenomenologinen tutkimusmenetelmä. Kyseinen tutkimusmenetelmä on hyvä ja riittävän syväluotaava lähestymistapa, kun yritetään saada yksittäisiä mikroyrittäjiä avaamaan ajatusmaailmaansa ja tuntemuksiaan yrittämisen haasteista. Pyrin hakemaan mahdollisimman käytännönläheistä lähestymistä tutkimuksen tekemiseen, sillä tavoitteena on havaita konkreettisia asioita mikroyrittäjien itsensä näkökulmasta heidän omiin kokemuksiinsa perustuen. Toiveena on, että tämän tutkimuksen avulla havaittaisiin sellaisia asioita ja kehityskohteita, joita muuttamalla yrittämisestä ja liiketoiminnan kasvattamisesta voitaisiin tehdä helpompaa Suomessa.

3.1 Fenomenologinen tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä käytetään fenomenologista eli ilmiöpohjaista tutkimusta. David Smith (2013) kuvaa ilmiöpohjaista tutkimusta seuraavasti

”The discipline of phenomenology may be defined initially as the study of structures of experience, or consciousness. Literally, phenomenology is the study of “phenomena”: appearances of things, or things as they appear in our experience, or the ways we experience things, thus the meanings things have in our experience” (Smith, 2013).

Vapaasti suomennettuna Smith (2013) kuvaa, että fenomenologinen tieteenala on alun perin määritelty kokemuksen tai tajunnan rakenteiden tutkimukseksi. Kirjaimellisesti fenomenologia on Smithin (2013) mukaan kuitenkin ilmiöiden tutkimista. Sen tutkimista, miltä asiat näyttävät tai miltä ne näyttävät meidän omassa kokemusmaailmassamme tai miten me koemme asioita, toisin sanoen minkälaisia merkityksiä asiat saavat meidän kokemusmaailmassamme. Tällä tutkimusmenetelmällä pyritään siis nimenomaisesti tarkastelemaan sitä, miten ihmiset havaitsevat ja tulkitsevat tarkastelun kohteena olevia ilmiöitä omasta näkökulmastaan.

"Phenomenology studies conscious experience as experienced from the subjective or first person point of view" (Smith, 2013).

Vapaasti suomennettuna fenomenologia tutkii tietoista kokemusta siten kuin yksilö sen on omasta näkökulmastaan kokenut. Tämä tutkimusmenetelmä on myös hyvä erottaa muista läheisistä tutkimusmenetelmistä, kuten ontologia, epistemologia, logiikka sekä etiikka. Smith (2013) kuvaa ontologian olevan olemisen tutkimista, epistemologian olevan tiedon tutkimista, logiikan olevan järkeilyn tutkimista ja etiikan olevan oikean ja väärän teon tutkimista. Fenomenologinen tutkimus kuvailee ihmisten kokemusmaailman pohjalta tiettyä tarkasteltavaa ilmiötä tai teoriaa. Voidaankin hyvin havaita jo tästä, että kyseessä ei ole syvimmän olemuksen, tiedon, järkeilyn tai oikean ja väärän tutkimus vaan subjektiivisesta näkökulmasta elämänsä ilmiöitä tarkastelevan ihmisen tutkimus. Tavoitteena tässä tutkimuksessa on löytää mitä yhteistä eri haastateltavien henkilöiden kokemuksista on mahdollisesti löydettävissä ja miten näitä yhteisiä tekijöitä voitaisiin kuvata yleismaailmallisella tasolla. Fenomenologisessa tutkimuksessa pyritään jättämään sivuun tutkijan omat mahdolliset ennakko-oletukset tutkittavasta aiheesta ja suhtautumaan siihen neutraalisti. (Creswell, 2007, ss. 57-59)

Mielen filosofiassa fenomenologia usein rajataan koskemaan ainoastaan fyysistä havaitsemista, kuten näkö-, kuulo- ja tuntoaistia. Kuitenkin tavallisesti kokemuksemme asioista ovat huomattavasti laajempia kuin pelkät fyysiset kokemukset (Smith, 2013). Tämä on hyvä ymmärtää, sillä valittu tutkimusmenetelmä tulee menemään nimenomaan syvälle haastateltavien henkilöiden kokemusmaailmaan, joka ei rajoitu vain fyysisiin aisteihin ja tuntemuksiin, vaan sisältää myös subjektiivisia kokemuksia esimerkiksi pelosta, vihasta sekä intohimosta.

“Phenomenology studies the structure of various types of experience ranging from perception, thought, memory, imagination, emotion, desire, and volition to bodily awareness, embodied action, and social activity, including linguistic activity” (Smith, 2013).

Smith (2013) kirjoittaaakin vapaasti suomennettuna fenomenologisen tutkimuksen tutkivan monenlaisia kokemuksen rakenteita aina havaitsemisesta, ajattelusta, muistista, mielikuvituksesta, tunteista, intohimosta ja vapaasta tahdosta aina kehon tuntemukseen käsittäen fyysisen, sosiaalisen sekä kielellisen toiminnan. Voidaankin todeta, että fenomenologinen tutkimus kattaa hyvin laajasti ihmisen kokemusmaailmaa niin aineellisten kuin aineettomien kokemusten osalta. Smith kuvaa asiaa seuraavasti

“Accordingly, in the phenomenological tradition, phenomenology is given a much wider range, addressing the meaning things have in our experience, notably, the significance of objects, events, tools, the flow of time, the self, and others, as these things arise and are experienced in our “life-world”” (Smith, 2013).

Smith (2013) kertoo vapaasti suomennettuna, että fenomenologisen perinteen mukaan fenomenologialle annetaan paljon laajempi vaikutuspiiri. Tällöin kyseisen tutkimuksen kautta voidaan tarkastella, millaisia merkityksiä asioilla, kuten esineillä, tapahtumilla, työkaluilla, ajan kulumisella, itsellämme ja toisilla ihmisillä, on meidän kokemusmaailmassamme.

3.2 Haastatteluaineisto

Tutkimuksen aluerajaus perustuu tutkimuksen tekijän omaan tuntemukseen Varsinais-Suomen alueesta ja sen yrittäjistä. Olen kotoisin Turusta ja perheyriyksenämme päätoiminta-alue on Varsinais-Suomi, joten alue on hyvin tuttu ja sopivat haastateltavat oli kohtuullisen helppo löytää. Kyseessä on siten jokseenkin sattumanvarainen aluerajaus, eikä sen taustalla ole sen suurempaa perustetta. Yhtä hyvin alue olisi voitu rajata vaikkapa Pohjois-Pohjanmaaksi. On hyvä huomioda, että tutkimuksen aluerajaus todennäköisesti vaikuttaa tietyiltä osin vastaajien kokemuksiin, eivätkä havainnot ole suoraan yleistettävissä koko Suomea koskeviksi. Esimerkiksi Turun talousalueella vaikuttavia erityispiirteitä ovat Uudenkaupungin autotehtaan tuoma imu, Turun telakan tämän hetkinen hyvä tilauskanta ja niin edelleen. Pohjois-Pohjanmaalla puolestaan vahvasti vaikuttava tekijä on viime vuosikymmeninä tapahtunut Nokian romahdus, matkapuhelinliiketoiminnan alasajo ja sitä seurannut, Suomen mittakaavassa kohtuullisen ainutlaatuinen, pienyritysten keskittymä erityisesti teknologia-alalla. Haluan esittää tämän esimerkin, jotta tätä tutkimusta lukevalle ei jää epäselväksi, miten alueen rajaus saattaa vaikuttaa tutkimustuloksiin.

Haastateltavat yrittäjät valikoituivat tutkimukseen sen perusteella, että halusin tutkimukseen eri aloilta ja erilaisia yrittäjäkokemuksia läpi käyneitä yrittäjiä. Nämä kolme yrittäjää edustavat hyvin erin kaltaisia aloja, opetus ja kielenkääntäminen, rakentaminen sekä rengasala, jolloin toivon saavani esiin monenlaisia näkökulmia yrittämiseen, eikä vain yhden alan alapidonnaisia havaintoja. Lisäksi on hyvä mainita, että tiesin yrittäjävanhempieni kautta kaikki kolme yrittäjää jo entuudestaan, joten emme olleet toisillemme täysin vieraita ihmisiä. Toivoin tämän helpottavan keskusteluyhteyden luomista siten, että haastateltavat yrittäjät uskaltaisivat kertoa kaikista mahdollisista kokemuksistaan ja mielipiteistään, vaikkeivat ne välttämättä olisikaan yleisesti hyväksyttyjä tai jos ne ovat niin sanottuja tabuaihteita.

Haastattelut on toteutettu niin sanottuna teemahaastatteluna, joka on puolistrukturoidun haastattelun alatyylä. Teemahaastattelussa teemat ovat etukäteen tiedossa ja käydään haastateltavien yrittäjien kanssa läpi. Varsinaista tarkkaa kysymyspatteristoa ei kuitenkaan ole, vaan haastattelukysymykset toimivat

enemmänkin haastattelijan muistilistana. Vaikka kaikkien haastateltavien kanssa käydään kaikki samat teemat läpi, saattavat painotukset vaihdella riippuen haastattelun kulusta. (Näpärä, 2017) Haastattelumateriaalin keruu on toteutettu kaikissa kolmessa haastattelussa samalla perustoteutuksella. Kaikki haastattelut tehtiin kasvotusten, sillä tavoitteena oli luoda yrittäjien kanssa tietynlainen henkilökohtainen yhteys ja rento tunnelma, jotta he kokisivat voivansa avautua vaikeistakin kokemuksista ja ajatuksista yrittämiseen liittyen. Haastattelut toteutettiin pöydän äärellä, kohtuullisen rennossa sijainnissa, jossa ei ollut ulkopuolisia henkilöitä kuulemassa tai muita häiritseviä tekijöitä.

Pyrin rakentamaan luottamusta kertomalla kaikille haastatelluille yrittäjille, että haastattelumateriaali tullaan anonymisoimaan, eivätkä he ole suoraan tunnistettavissa tutkimuksesta. Aloitin jokaisen haastattelun rennomman kahvittelun äärellä ja keskustelimme yleisistä kuulumisista ennen varsinaisen haastattelun aloittamista. Tällä tavoin saavutimme ennen kaikkia haastatteluja sopivan rennon ja luottamuksellisen ilmapiirin, jonka pohjalta saatiin aikaan mahdollisimman avoimia vastauksia. Haastatteluiden läpivientikin pyrittiin toteuttamaan enemmän ”kahvikupposen äärellä jutustellen” kuin tiukan formaalisti haastatellen ja teemahaastattelu sopikin tyyliksi siten erittäin hyvin. Haastattelut kestivät kukin noin tunnin verran.

Haastattelut toteutettiin fyysisesti pääkaupunkiseudulla ja Varsinais-Suomessa. Yksi haastatelluista tuli työmatkallaan haastateltavaksi tutkimuksen tekijän kotiin pääkaupunkiseudulle ja kaksi muuta haastattelua tehtiin heidän omien yritystensä taukokuoneissa, kummatkin Varsinais-Suomessa. Haastattelumateriaali kerättiin kannettavalla tietokoneella sekä matkapuhelimella, siltä varalta, että jompikumpi nauhoite katkeaisi jostain syystä johtuen. Haastatteluiden anonymisoinnista johtuen viittaa haastateltaviin ja haastatteluihin tässä tutkimuksessani ”yrittäjä 1”, yrittäjä 2” ja ”yrittäjä 3”. Varsinaisista vastauksista olen muuttanut henkilöiden nimet sekä paljastavat yritysten nimet tunnistamisen välttämiseksi.

3.2.1 Yrittäjä 1, rakennusala

Yrittäjä 1 on 54-vuotias mieshenkilö, joka toimii rakennusalalla. Pohjakoulutukseltaan hän on LVI-tekniikan diplomi-insinööri. Haastatteluhetkellä hän toimi tuotepäällikkö-nimikkeellä ulkopuolisella yrityksellä töissä ja toimi sivutoimisena yrittäjänä. Aikaisemman työhistoriansa aikana hän on ollut kaksi erillistä jaksoa yrittäjänä ja aina välillä sekä toisinaan samanaikaisesti töissä ulkopuolisella työnantajalla. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019) Pyydettyäessä kuvailemaan luonnettaan kolmella sanalla yrittäjä 1 vastaa olevansa ”soveltumaton vieraan palvelukseen” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Yrittäjän 1 ensimmäinen kosketus yrittämiseen tuli pakon sanelemana, sillä valmistumisensa jälkeen hänellä oli vaihtoehtona jäädä 90-luvun laman aikaan joko työttömäksi tai alkaa keksiä yrittäjänä itselleen töitä. Tuo yrittäjäjakso kesti noin puolitoista vuotta, jonka jälkeen hän pääsi töihin tuotekehitystehtäviin yritys V:lle, kun taloustilanne maassa parani hieman pahimmasta lamasta. Yritys V:ltä hän siirtyi muutaman vuoden kuluttua tuotekehityssinsinöörin tehtäviin yritys F:lle. Myöhemmin hän vaihtoi yritys F:llä tuotepäällikön tehtävään. Noin 8 vuoden työrupeaman jälkeen hän perusti oman nykyisen yrityksensä ja alkoi tehdä omillaan muun muassa ilmanvaihtosuunnittelua, -asennuksia sekä IV-vastaavan työnjohtajan töitä. Vuodesta 2006 hän on tehnyt noin puolet ajasta töitä pelkästään yrittäjänä ja puolet ajasta sivutoimisena yrittäjänä ollessaan töissä ulkopuolisella työnantajalla. 2016 vuoden paikkeilla yrittäjä 1 sai työtarjouksen tuotepäällikön tehtävistä. Yrittäjä 1 vastaanotti työtehtävän ja tehnyt edelleen oman firman kanssa töitä siinä sivussa. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjän 1 yritys on ollut pääsääntöisesti yhden miehen yritys, jossa on ollut töissä ainoastaan oma poika omilla palkkalistoilla. Jonkin verran hän on tehnyt yhteistyötä toisen yrittäjän kanssa suuremmissa projekteissa eli he ovat vuorotelleen auttaneet toisiaan, mikäli on ollut tarvetta. Lisäksi heillä on ollut isommissa projekteissa työskentelemässä oman toiminimensä alla töitä tekeviä työntekijöitä. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

3.2.2 Yrittäjä 2, käännös- ja opetusala

Yrittäjä 2 on 60-vuotias naishenkilö, joka toimii käännös- ja opetusallalla. Pohjakoulutukseltaan hän on kielenkääntäjä. Lisäksi hän on opiskellut yliopistossa opettajaksi, mutta hänen pro gradu -tutkielmansa on jäänyt tekemättä, eikä hän siten ole virallisesti filosofian maisteri. Haastatteluhetkellä hän toimi oman yrityksensä toimitusjohtajana ja mainitsi ammattinimikkeekseen ”kouluttaja”. Pyydettyäessä kuvailemaan luonnettaan kolmella sanalla yrittäjä 2 vastaa olevansa positiivinen, mielestään aika fiksu ja tykkää olla ihmisten kanssa. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Aikaisemman työhistoriansa aikana hän on ollut Ruotsissa opettelemassa kieltä käytännössä, toiminut täydennyskoulutuskeskuksessa vuoden sekä Kunnan A kaupunginjohtajan sihteerin sijaisena muutaman vuoden. Tämän jälkeen yrittäjä 2 on siirtynyt yksityiseen kieliopistoon valmistelemaan opetusmateriaaleja ja tekemään asiakaspalvelua. Kesken jääneiden opettajaopintojensa jälkeen yrittäjä 2 päätyi töihin pieneen yksityiseen kielikouluun. Tuossa kielikoulussa hän työskenteli vuodesta 1996 aina 2000 luvun vaihteeseen, jonka jälkeen yrittäjän silloinen omistaja muutti pysyvästi ulkomaille ja tarjosi yritystä yrittäjälle 2. Yrittäjän 2 ensimmäinen kosketus yrittämiseen tuli tuolloin omien sanojensa mukaan pakosta, koska hänen oli alettava itse yrittäjäksi tai etsiä itselleen joku toinen työpaikka. Yrittäjä 2 on toiminut tuosta lähtien itsenäisenä yrittäjänä. Kielikoulu on ollut kooltaan koko ajan pienehkö ja korkeintaankin yrittäjällä 2 on ollut joitain freelance kääntäjiä tai opettajia töissä samanaikaisesti. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

3.2.3 Yrittäjä 3, rengasala

Yrittäjä 3 on 53-vuotias mieshenkilö, joka toimii rengasalalla. Pohjakoulutukseltaan hän on ylioppilas. Rengasalalla hän on jo kolmannessa polvessa, sillä hänen isoisänsä aloitti alalla ensimmäisen kerran jo 30-luvulla. Haastatteluhetkellä hän toimi oman yrityksensä toimitusjohtajana. Pyydettyäessä kuvailemaan luonnettaan kolmella sanalla yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) vastaa olevansa hyvin kiltti ja ehkä jopa liian kiltti, mutta kertoo toisaalta vaativansa kollegoiltaan paljon, olevansa avoin ja mielestään hyvä asiakaspalvelija sekä kuuntelija. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Aikaisemman työhistoriansa aikana hän on ollut isoisänsä yrityksessä töissä rengasasentajana ja ”yleismies jantusena” eli tehnyt kaikkea mitä yrityksen liiketoimintaan kuuluu. 90-luvun alussa hänelle tarjoutui mahdollisuus lähteä Saksaan Lybeckiin työharjoitteluun. Hän asui Saksassa kaksi vuotta tehden erinäisiä rengasalan töitä aina asennustöistä rengasmyyntiin. Suomeen palatessaan hän jatkoi töitään perheyrityksessä aina vuoteen 2000 asti, jolloin hänen vanhempansa päättivät myydä yrityksen suuremmalle rengasalan toimijalle. Tuolloin yrittäjä 3 siirtyi kaupan mukana töihin suurempaan yritykseen toimipisteen päällikön tehtäviin. Neljän vuoden työrupeaman jälkeen hän siirtyi silloiselle kilpailijalleen töihin, joka oli perustamassa uutta rengasliikettä. Yrittäjä 3 siirtyi kyseisen liikkeen päälliköksi ja toimi siinä tehtävässä 10 vuotta, kunnes yrityksen omistaja päätti myydä yrityksensä samalle suuremmalle rengasalan toimijalle, jolle aiemmin yrittäjän 3 vanhemmat olivat perheyrityksensä myyneet. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Tuolloin yrittäjä 3 ei enää halunnut mennä suureen yritykseen töihin, vaan halusi perustaa oman yrityksen. Tästä lähtien yrittäjä 3 on toiminut oman ja yhtiökumppaninsa yrityksen toimitusjohtajana. Yritys on pk-yritys, joka työllistää yhteensä neljä vakituista henkilöä liikevaihdon ollessa noin 1,5 miljoonaa euroa. Rengassesonkeina keväällä ja syksyllä yrityksen työntekijämäärä moninkertaistuu sesonkiapulaisien vuoksi. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

3.2.4 Tie yrittäjyyteen

Ehkä hieman yllättäen, tekemistäni haastatteluista selvisi, että itse asiassa kukaan haastattelemistani yrittäjistä ei ollut lähtenyt yrittäjäksi alun perin täysin omasta tahdostaan hyvän liikeidean eteenpäin ajavana, vaan jotenkin ”pakon edestä” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019), kuten yrittäjä 1 asian ilmaisi. Kaikkien tarinaan yrittäjyyden alkutaipaleesta liittyi siis jokin vahvasti työntävä tekijä, vaikka toki kaikilla on ollut yrittäjyyteen liittyen myös puoleensa vetäviä tekijöitä. On hyvä ymmärtääkin, että tässä tutkimuksessa haastatellut yrittäjät ovat kohtuullisen tavallisia suomalaisia yrittäjiä hieman eri taustoista, eivätkä mitään lähtökohtaisesti kasvuun tähtääviä kasvuyrittäjiä. Haastatellut yrittäjät toivat vastauksissaan hyvin esille yrittäjyyden alkutaipaleelle ajaneita tekijöitä ja kuvasivat hyvin niitä tilanteita ja toimintaympäristöjä, joissa päätökset yrittäjäksi ryhtymisestä alun perin syntyivät. Näiden tekijöiden yhteisvaikutuksena he kaikki ovat päätyneet yrittäjäurille, joskin hyvä mainita, että kaikki eri syistä johtuen. On myös hyvä kiinnittää huomiota yrittäjien käyttämiin sanavalintoihin ja kielelliseen ilmaisuun, sillä se avaa heidän ajatteluaan ja luonteenpiirteitään huomattavasti paremmin kuin pelkät vastaukset itsessään.

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) ajautui yrittäjäksi omien sanojensa mukaan pakon edestä 90-luvun laman aikoihin. Hän kuvailee valmistumisensa jälkeen käytännössä joutuneensa

”perustamaan toiminimen, jotta oli jotain muuta järkevää tekemistä, kun työttömyyskortistossa roikkuminen” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

”Se oli semmosta henkeni pitimiks olevaa touhua, mikä oli sen ensimmäiset puoltoistavuotta” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Yrittäminen ei siten ollut hänelle mikään erityinen mielenkiinnon kohde vielä tuossa vaiheessa elämää, vaan pakon sanelema vaihtoehto, mikäli töitä halusi tehdä. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) jatkaa tilanteen kuvailua vielä kertomalla, että yrittäjäyys oli järkevämpi vaihto heti valmistumisen jälkeen kuin jäädä työttömyyskortistoon roikkumaan. Yrittäjäyttä hän ei kokenut helpoksi vaihtoehdoksi, mutta toisaalta työttömäksi jääminen heti valmistumisen jälkeen olisi ollut hänen kaltaiselleen ihmiselle vielä pahempi vaihtoehto. Yrittäjälle 1 oli erittäin vieras ajatus, että nuorena vastavalmistuneena diplomi-insinöörinä hän olisi jäänyt suoraan kortistoon työttömäksi. Hänelle se ei kerta kaikkiaan ollut omien sanojensa mukaan mikään vaihtoehto. Yrittäjän 1 negatiivista asennetta työttömyyskortistoon joutumisesta kuvastaa hänen kuvauksensa, että

”se olis semmosen laiskan miehen vaihtoehto, et joku antaa vähän rahaa ja mä makaan kotona. Mut silti se kuulosti niin karseelta, et mun oli pakko keksii jotakin” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Tämä yrittäjän 1 kuvaus tilanteesta kertoo mielestäni hyvin hänen yrittäjäyteen taipuvasta luonteestaan, vaikkei hän sitä vielä tuolloin ehkä ymmärtänytkään ja niin ajatellutkaan. Tietynlainen periksi antamattomuus ja tekemisen meininki paistaa kuitenkin sanavalinnoista läpi. Ajan kanssa suhde yrittämiseen on hänellä jonkin verran muuttunut. Yrittäjä 1 kertoo, että nuorena asuntolainallisena hän ajatteli paljon enemmän työn tekemistä sen pakon kautta, että pitää saada asuntolainat maksettua. Vanhemmiten tilanne on muuttunut hieman rennommaksi, kun ei ole asuntolainoja jäljellä ja työvuosiakin enää rajallisesti ennen kuin voi alkaa downshiftata, niin halutessaan. Vuonna 2006 hän perusti nykyisen yrityksensä, joka hänen omien sanojensa mukaan perustui leipääntymiseen vieraalla töihin olemiseen ja haluun tehdä omaa juttua. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 2 puolestaan päätyi yrittäjäuralle siten, että hän oli töissä hyvin pienessä yksityisessä kielikoulussa, jonka omistaja päätti luopua yrityksestä. Vaihtoehtona yrittäjällä 2 oli joko luopua hyvin paljon pitämästään työstä tai ryhtyä itse yrittäjäksi edellisen omistajan tilalle. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kuvailee yrittäjäksi lähtemistä aivan kuin ei olisi ollut muuta vaihtoehtoa kuin alkaa kyseisen yrityksen omistajaksi ja kertoo sen tapahtuneen täysin hänestä riippumista syistä johtuen. Hän kuvailee sen olleen vahinko, eikä hän sitä halunnut. Hän kertoo myös, että hänen oman opiskeluhistoriansa aikana yrittäjyys ei kyseisellä alalla noussut mitenkään esille vaihtoehtona. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019) Toisaalta yrittäjyyden hän kuitenkin kokee houkuttelevaksi uravaihtoehdoksi nimenomaan sen takia, että

”voit ite päättää milloin sä teet, missä sä teet ja kuinka paljon sä teet”
(Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019).

Voitaneenkin todeta, että jossain määrin hänen luonteensa soveltuu jo lähtökohtaisesti yrittäjämäiseen tekemiseen. On myös hyvä huomioda, että yrittäjä 2 kertoo tehneensä jo edellisen omistajan aikana suuren osan yrittämisen pyörittämiseen liittyvistä käytännön töistä, sillä omistaja ehti asua ulkomailla jo lähes vuoden verran ennen kuin päätti myydä yrityksensä. Laskeutuminen yrittäjyyteen ei siten tapahtunut aivan silmänräpäyksessä, vaan kohtuullisen pehmeästi totutellen.

”Se oli tosi kivaa, et vaiks se tapahtuki ihan vahingossa ja pakon sanelemana, niin loppujen lopuks se oli todella oikea ratkaisu” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019).

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo tykkäävänsä erityisesti siitä, että aikataulu vaihtelee viikoittain, kuukausittain ja jopa päivittäin. Yrittäjänä oleminen ei kuitenkaan valitettavasti ole aina niin ruusuista, sillä sellaista työtä, jota haluaisi tehdä, ei aina ole tarjolla. Toisinaan joutuu ansaintansa eteen tekemään myös töitä, joista ei nauti tai jotka eivät ole optimaalisia omiin aikatauluihin nähden.

”Jos se rahan lypsäminen on niinku kauheen vaikeeta siitä, niin sit sä et kuitenkaan voi päättää siitä. Sun on tehtävä niinku sitten koko ajan sitä mitä löytyy” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019).

Suhteensa työn tekemiseen yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kuvailee muuttuneen ajan kuluessa samankaltaisesti kuin yrittäjällä 1. Nuorempana on pitänyt tehdä töitä, saada rahaa ja saavuttaa jotain urallaan. Vanhempana työn tekemisen luonne on muuttunut siten, että nykyään yrittäjä 2 ei omien sanojensa mukaan viitsi tehdä asioita, jollei pidä niitä. Nykyään hän haluaa vain tykätä kaikesta siitä mitä tekee ja kokeekin työnsä todella mukavaksi. Huonoiksi puoliksi työssään hän kokee kirjanpitoon sekä sen valmisteluun liittyvät asiat ja ylipäättään yrityksen pyörittämiseen liittyvät pakolliset tehtävät. Hän mainitsee myös yrittäjyyden mukanaan tulevan vapauden toimivan kaksiteräisenä miekkana, sillä se tuo mukanaan myös tietyn määrän epävarmuustekijöitä, jotka eivät aina ole niin miellyttäviä. Loppujen lopuksi yrittäjä 2 kuvailee olleensa aika tyytyväinen. Hän ei ole omien sanojensa mukaan mitenkään rikastunut, mutta toisaalta ei ole nälkäänkään kuollut. Hän on myös pystynyt päättämään omista lomistaan ja työajoistaan kohtuullisen hyvin.

”Kyl mä ehkä edelleen alkaisin kuitenkin uudelleenkin yrittäjäksi, et on siin kuitenkin hiukan enemmän hyviä puolia kuin huonoja puolia” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019).

Yrittäjyyttä hän kuvailee lopulta aika hyväksi uravaihtoehdoksi, mikäli on jossain asiassa todella hyvä ja pystyy auttamaan ihmisiä sen avulla jollain tavalla, toisin sanoen on tarjota muille ihmisille jotain olennaista. Hän kuvailee yrittäjyyden olevan paljon palkitsevampaa kuin työskentelyn *”jossain tylsässä työpaikassa”* (haastattelu, 15.10.2019) viitaten normaalina palkansaajana oloon ja kertoo yrittäjyyden olevan huomattavasti monipuolisempaa. (Yrittäjä 2, 15.10.2019)

Yrittäjän 3 lähtötilanne yrittäjyyteen on myös ollut omanlaisensa tarina. Hän on työskennellyt rengasalalla koko ikänsä, aluksi perheyrityksessä, sittemmin isossa rengaskonsernissa, pienemmällä kilpailijalla ja lopulta alkanut itse yrittäjäksi. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kuvailee halunneensa aina olla yrittäjä ja miettineensä perheyrityksen jatkamista. Hän kertoo ajatuksensa olleen, että olisi jatkanut serkkunsa kanssa perheyritys C:n liiketoimintaa, eikä omien sanojensa mukaan ollut kovinkaan ilahtunut silloin, kun se päätettiin aikanaan myydä. Hän kertoo toisaalta ymmärtävänsä, että tuollaisen vanhan yrityksen kohdalla tunteet tulevat herkästi peliin, kun yritystä aletaan myydä tai jakaa. Joskus sekin täytyy

kuitenkin hänen mukaansa tehdä ja se voi järjellä ajateltuna olla paras ratkaisu, vaikkei se tunnukaan hyvältä. Esimerkkinä tunteiden vaikutuksesta yrityksen päätöksiin hän kertoo esimerkin toisesta perheessään kulkeneesta yrityksestä. Yritys on vuonna 1900-luvun alussa perustettu hautaustoimisto. Yrittäjän 3 mukaan perheen tunteet ovat johtaneet siihen, että yritystä ei ole saatu myytyä, mutta toisaalta sille ei ole löytynyt jatkajaakaan. Tämä on johtanut tietynlaiseen pattitilanteeseen. Yrittäjä 3 arvioi tunteiden vaikuttavan nimenomaisesti yrityksen murrosvaiheisiin, kuten päätöksiin yrityksen myymisestä tai jatkamisesta perheessä. Itse päivittäiseen liiketoimintaan yrittäjän 3 mukaan tunteet eivät juurikaan vaikuta. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Hänen päätöksensä yrittäjäksi ryhtymisestä syntyi pidemmän ajanjakson saatossa, mutta kipinä yrittäjyyteen on jo ollut pienestä pitäen olemassa. Yrittäjän 3 työuralle on sattunut kohdalle kaksi yritysostoa, joissa kummassakin tapauksessa ostajana on ollut sama isompi rengasalan konserni. Ensimmäisellä kerralla yrittäjän 3 eno päätti myydä perheyrityksen kyseiselle isolle konsernille. Tuolloin yrittäjä 3 siirtyi päälliköksi isompaan konserniin ja jatkoi siellä työskentelyä siihen asti, että sai työtarjouksen pienemmältä kilpailevalta yrittäjältä ryhtyä heille uuden toimipisteen vetäjäksi. Tuossa tehtävässä hän oli siihen asti, kunnes tämäkin yrittäjä päätti myydä yrityksensä tuolle samaiselle isommalle konsernille. Tuolloin yrittäjä 3 ei enää halunnut siirtyä kyseiseen konserniin töihin, vaan irtisanoutui, teki hypyn tuntemattomaan ja päätti aloittaa silloisen työkaverinsa, nykyisen yhtiökumppaninsa, kanssa oman rengasalan yrityksen. Itse hän kuvailee tunteitaan, että ei miettinyt sekuntiakaan ja kertoo, ettei lähde enää toista kertaa kyseisen ison konsernin rumbaan, kun tietää mitä se on. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kuvailee, että on tottunut siihen, että päätökset tehdään nopeasti pienessä piirissä ja että tehdään järkeviä päätöksiä. Hänen mukaansa isossa talossa järkevien päätöksien tekeminen on mahdotonta ja yksilö hukkuu isoon organisaatioon. Yrittäjän 3 (haastattelu, 10.1.2020) mukaan isossa organisaatiossa ihmiset menevät vain sokeasti muiden ylempää tehtyjen päätösten mukaan, vaikka ne olisivat kuinka typeriä tahansa. Yrittäjyyden hän näkee huomattavasti mielekkäämmäksi vaihtoehdoksi ja kertoo vapauden tehdä päätöksiä itse olevan hänelle yksi tärkeimmistä asioista yrittäjänä olemisessa. Yrittäjän 3

tarinasta ilmenee suurten yritysten päätöksentekorakenteiden vierastaminen ja hän kertookin pitävänsä siitä, kun hän saa päättää omista menemisistään, tulemisistaan ja tekemisistään, eikä kukaan ole sanelemassa miten asioita pitää tehdä. Yrittäjä 3 kertookin mieluummin tekevänsä päätökset itse, olivatpa ne sitten huonoja tai hyviä päätöksiä. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) Tästä voidaankin päätellä, että ajavana tekijänä yrittäjyyttä kohti on yrittäjällä 3 ollut vahva tahto tehdä liiketoimintaan liittyvät päätökset itse ja kantaa niihin liittyvä vastuu ja riski itse.

Poiketen yrittäjistä 1 ja 2, on hyvä tunnistaa yrittäjä 3:n kohdalla, että hän on todennäköisesti ollut kaikkien valmein lähtemään yrittäjäksi silloin, kun hän on sen päätöksen tehnyt. Hän on jo aikaisemmin ollut vastuussa kilpailijan A toimipisteestä ja hoitanut asioita pitkälti aivan kuin olisi ollut itse yrittäjänä. Omien sanojensa mukaan yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) pyöritti käytännössä kyseisen toimipisteen toimintaa hyvinkin itsenäisesti ja ainoa ero yrittäjyyteen olikin oikeastaan se, että laskut maksettiin eri pussista, eikä ollut siihen liittyviä yrittäjän murheita. Hän jatkaa kertomalla vielä, että nykyään, kun hän maksaa laskunsa omasta pussistaan, niin ymmärtää paljon paremmin sen, että miksi yrittäjä toisinaan vaikuttaa stressaantuneelta ja *"takoo jalkaa maahan"* (haastattelu, 10.1.2020) kaikista kustannuksista mitä tulee. Hänelle on oman yrittäjyyden kautta havainnollistunut paremmin erinäiset työnantajamaksut sekä muut sivukulut ja kertoo ymmärtävänsä nykyään paremmin kuinka suuria summia ne ovat. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

4 MIKROYRITTÄJIEN KOKEMUKSIA KASVUN HAASTEISTA

Tässä luvussa käsitellään mikroyrittäjien kokemuksia kasvun haasteista ja analysoidaan sitä, miten haasteet ovat vaikuttaneet päätöksiin kasvattaa liiketoimintaa ja mitkä näistä haasteista ovat olleet merkittävimpiä päätöksiin vaikuttajia. Haastateltujen mikroyrittäjien kokemuksia pyritään peilaamaan suurempaan kuvaan ja aikaisempiin tutkimuksiin ja havaitsemaan mahdollisia eroja ja yhtäläisyyksiä niihin. Tarkastelu on jaettu yrittäjien kokemuksista sisäisistä ja ulkoisista haasteista.

4.1 Tilaisuudet kasvattaa liiketoimintaa

Kuten jo kandidaatintutkielmassanikin (Numminen, 2016) jaottelin, vaikuttavat pienyrityksen kasvuun niin sanotut ulkoiset mahdollisuudet tai niiden puute. Kaikilla kolmella haastatellulla mikroyrittäjällä vaikuttaa olleen mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaansa eli markkinoilla olisi ollut tilaa kasvulle. Tämän on hyvä tunnistaa ja ymmärtää, sillä kuten jo Kelly, Singer ja Herrington (2016) havaitsivat jopa 69% yrittäjistä lähtivät yrittäjiksi mahdollisuuden havaitessaan. Yrittäjät motivoituvat mahdollisuuksista (Numminen, 2016). Jostain syystä kasvu on kuitenkin jäänyt toteutumatta erityisesti yrittäjien 1 ja 2 osalta, vaikka mahdollisuuksia liiketoiminnan kasvattamiseen on ollut. Yrittäjät 1 ja 2 kertoivat ulkoisista mahdollisuuksistaan astetta varovaisemmin, kun taas yrittäjä 3 vaikutti tässäkin suhteessa itsevarmemmalta. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) miettii hieman ensin sanojaan ja kertoo, että hänellä on vuosien varrella ollut monia sellaisia suurempiakin työkeikkoja, joihin hän olisi voinut tehdä tarjouksen ja mikäli hän olisi voittanut tarjouskilpailut, olisi pitänyt hankkia lisätyövoimaa, millä keikat olisi saanut tehtyä. Hän ei näe siinä suhteessa ongelmaa, etteikö kasvulle olisi ollut ulkoisia mahdollisuuksia. Aiempiin vastauksiinsa viitaten hän painottaa, että kynnys liiketoiminnan kasvattamiseen on muista syistä johtuen ollut vain niin suuri, ettei hän ole nähnyt siinä järkeä. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) aloittaa vastauksensa samalla tapaa hieman pohtien kuin yrittäjä 1 ja kertoo sen jälkeen, että hän on aivan varma siitä, että osaaminen olisi riittänyt. Hän kertoo, että nykyään hänellä on hyvin pieni

markkinaosuus Turun talousalueen markkinasta. Hänen näkemyksensä mukaan Turun talousalueella on paljon enemmän yrityksiä, jotka käyttävät kielikoulutuspalveluja. Ulkoisia mahdollisuuksia on hänen näkemyksensä mukaan siis olemassa, eikä se olisi siten ollut mikään kynnyskysymys kasvunäkökulmasta. Tämän sanottuaan yrittäjä 2 kertoo kuitenkin, että ulkoisissa mahdollisuuksissakin on tapahtunut ajan saatossa muutoksia ja vaihtelua. Hän kertoo esimerkin eräästä erittäin suuresta asiakkaasta, jolla oli todella paljon viikkotunteja yrittäjän 2 yrityksestä, kunnes tuolla suurella yrityksellä alkoi taloudellisesti mennä huonommin. Kohtuullisen nopealla aikataululla tuo suuri yritys lopetti kaikkien kielikoulutusten ostamisen, jolloin yrittäjän 2 yrityksen liiketoimintaan jäi hetkellisesti suuri aukko. Tilanne kuitenkin korjaantui hiljalleen ja yhden suuren asiakkaan tilalle yrittäjä 2:n yritys sai useita pieniä asiakkaita. Hän kertookin suosivansa nykyään mieluummin useita pieniä asiakkaita kuin yhtä suurta, sillä se tuo varmuutta liiketoimintaan. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) puolestaan kertoo, että hän on yhtiökumppaninsa kanssa miettinyt ihan käytännön tasolla yrityksen laajentamista. Heille on useampaan kertaankin jopa tarjottu mahdollisuutta laajentaa nykyistä liiketoimintaansa uusiin toimipisteisiin. He ovat kuitenkin tulleet siihen tulokseen, että vaikka mahdollisuuksia laajentamiselle on tarjoutunut, eivät ne ole ainakaan toistaiseksi olleet taloudellisesti ja yrittäjän itsensä näkökulmasta riittävän houkuttelevia. Tällä yrittäjä 3 viittaa nimenomaan siihen, mitä liiketoiminnasta jää lopulta viivan alle sekä siihen, mitä laajentaminen tarkoittaisi yrittäjän itsensä näkökulmasta stressitasoille ja jaksamiselle. Laajentamisessa hän näkee myös sen haasteen, että pitäisi pystyä hankkimaan huomattava määrä täysin uutta asiakaskuntaa kohtuullisen pienen toiminta-alueen sisältä. Häntä pelottaa kannattavuuden heikkeneminen tilanteessa, jossa aloitettaisiin uusi piste, mutta ei saataisi riittävästi uusia asiakkaita ja vain vanhat asiakkaat hajautuisivat kahdelle pisteelle. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) Yrittäjän 3 pohdiskelu laajentamisen hyödyistä ja haitoista noudattelee samoja havaintoja, joita Heinonenkin (2006) on tehnyt, että yrittäjyyden huono arvostus ja nähtyjen hyötyjen vähyys vaikuttaa negatiivisesti kasvuun.

4.2 Kokemuksia sisäisistä haasteista

Haastatteluiden perusteella yrittäjät eivät kokeneet sisäisiä haasteita määrällisesti niin suureksi ongelmaksi kuin ulkoiset haasteet kasvun osalta. Jäi kuitenkin vielä tämän tutkimuksen puitteissa hieman epäselväksi, että johtuuko tämä todella siitä, että sisäiset haasteet ovat vähemmistössä haasteiden kirjossa vai siitä, etteivät yrittäjät osaa havaita näitä sisäisiä, omaan itseensä liittyviä haasteita niin helposti kuin ulkoisia. Autio & Autio (2000) havaitsivat, että virheellisesti usein ajatellaan yrittäjien haluavan kasvattaa liiketoimintaansa ja ongelmien olevan ulkoisia, mutta näin ei todellisuudessa ole. Yrittäjällä itsellään on merkittävä osa kasvun luomisessa, jota ei voida jättää huomiotta (Delmar, 1996; Kolvereid, 1992; Storey, 1994).

4.2.1 Yrittäjäluonne

Kuten edeltävässä luvussa kävi ilmi, kaikki kolme haastattelemaani mikroyrittäjää kertoivat ajautuneensa yrittäjäksi jotenkin sattuman ja tietyllä tavalla pakon edestä, aivan kuin heillä ei olisi ollut vaihtoehtoa. Heidän vastauksistaan ja sanavalinnoistaan paistaa kuitenkin läpi, että kaikilla heillä kolmella on jo alusta alkaen ollut tiettyjä ominaisuuksia ja mieltymyksiä työnteon suhteen, joka on ajanut heitä yrittäjäpolulle hyvin vahvasti. Aikaisemmissa tutkimuksissa kasvuhalu on yhdistetty vahvasti yrittäjän persoonaan ja kasvuhaluttomuus käsitetty kunnianhimon sekä yrittäjäominaisuuksien puutteena (Ajzen, 1991; Krueger; Reilly; & Carsrud, 2000; Grundstén, 2004). Tämä tulkinta pitää tietyiltä osin paikkaansa myös haastattelemini mikroyrittäjien osalta. Erityisesti kunnianhimon puute on todennäköisesti vaikuttava tekijä esimerkiksi yrittäjän 3 kasvun toteutumatta jäämisessä. Aivan näin suoraviivaista tulkintaa, kuin aikaisemmat tutkimukset esittävät, ei kuitenkaan voida vetää, sillä kaikki haastattelemani yrittäjät ovat havaintojeni mukaan kyllä erittäin ”yrittäjämäisiä” luonteeltaan ja omaavat yrittäjyyteen kaivattuja luonteenpiirteitä.

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvailee työskentelyään ulkopuolisella työnantajalla kertomalla, että eli vain viikonloppuisin ja odottaen viikonlopun tuloa läpi työviikon. Hän kuvailee arkisin ulkopuolisella työnantajalla työskentelyä *kultaiseksi häkiksi* (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019), viitaten siihen, että työn teko

on palkollisena ollut hänelle toisinaan pakollista tulojen saannin kannalta, mutta on tuntunut jollain tapaa ahdistavalta. Kuten aikaisemmin yrittäjän 1 taustasta kävikin ilmi, niin hän kuvailee (haastattelu, 31.7.2019) olevansa soveltumaton ulkopuolisen työnantajan palvelukseen ja jatkaa asian kuvaamista kertomalla, että

”joku sanelee mitä sä teet, miten sä teet, millon sä teet... Se ei sovi mulle niinku ollenkaan” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Voidaankin hyvin havaita, että yrittäjälle 1 erittäin merkittävät motivaation lähde yrittäjyyteen on nimenomaisesti yrittäjyyteen liittyvät vapaus. Hän (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019) kuvailee suhdettaan työn tekemiseen motivaatiopohjaiseksi ja tekevänsä paljon ja innokkaasti töitä aina, kun on innostunut jostain asiasta, mutta toisaalta kääntöpuoleksi hän kertoo sen, että kun

”kipinä häviää, niin kaikki on vaikeeta” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) puolestaan kuvailee olevansa laiska. On kuitenkin hyvä asettaa sana oikeaan kontekstiin. Haastatteluiden perusteella yrittäjän 2 kertoma laiskuus, on vain osittain luonteen laiskuutta, mutta toisaalta sana vertautuu yrittäjän 1 käyttämään sanavalintaan motivaatiopohjainen. Yrittäjän 2 kuvailema laiskuus vertautuu paremminkin aikaisemmista tutkimuksista (Ajzen, 1991; Krueger;Reilly;& Carsrud, 2000; Grundstén, 2004) havaittuun kunnianhimon puutteeseen. Yrittäjä 2 ei nimittäin ole vaikuttanut hakevan kasvua kovinkaan aktiivisesti ja hänelle merkityksellisempää vaikuttakin olevan oma vapaa-aika kuin yrityksen kasvu ja kehitys. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kuvailee tekemistään siten, että kun hän alkaa tehdä jotain, niin hän tekee sen ”1000-prosenttisesti” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019) niin, että ”pää höyryää” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019), sillä hän ei voi lopettaa. Tämä toimii kuitenkin kaksiteräisenä miekkana yrittäjän 2 (haastattelu, 15.10.2019) mukaan, sillä toisaalta aloittamisesta tulee toisinaan hänelle vaikeaa, jos hän tietää asian tekemisen kestävän pitkään ja siten hän tietää tulevansa olemaan aivan poikki, kun homma on valmis.

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kuvailee olevansa puhdas työaddikti ja kertoo, että on työpaikalla ensimmäisenä aamulla ja viimeisenä illalla, eikä pidä mitään ruokatuntia. Hän syö päivällä maksimissaan ohimennen jonkinlaisen leivän ja kuvailee olevansa siinä suhteessa tyypillinen yrittäjä korkeine verenpaineineen. Yrittäjä 3 vaikuttaakin olevan perinteisen suomalaisen yrittäjästereotypian mallioppilas tässä suhteessa. Pitkiä työpäiviä hän kertoo tekevänsä intohimosta lajiin ja ymmärtävänsä kyllä, ettei kukaan korvaamaton ole. Vaikka yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kuvaileekin tekevänsä asioita intohimosta lajiin, niin tapa tehdä töitä juontanee juurensa ainakin osittain myös hänen omalta isältään, jonka hän kertoo olleen samanlainen ja vaatineen, että aina pitää olla töissä, eikä pidetä ”*mitää ruokatuntei tai semmosii*” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020). Hän (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) kertoo jatkuvan puhelinpäivystyksen aiheuttavan myös tietyllä tapaa pitkiä työpäiviä, sillä monet asiakkaista haluavat asioida nimenomaan hänen kanssaan. Tämä johtuu hänen mukaansa pitkistä henkilökohtaisista asiakassuhteista, jotka ovat muodostuneet 30-vuotisen työuran aikana. Yrittäjän 3 (haastattelu, 10.1.2020) mukaan asiakkaiden käyttäytyminen ei ole kovinkaan loogista, sillä hänen työntekijänsä osaavat hoitaa asiat aivan yhtä hyvin, jollei paremminkin, kuin hän itse. Tästä huolimatta moni vanhoista asiakkaista pyytää saada palvelua nimenomaisesti yrittäjältä 3 itseltään, vaikka se tarkoittaisi, että asian hoitamiseen tulisi esimerkiksi viivettä. Suhtautumisensa työntekoon hän kertoo muuttuneen sillä tavoin, että ei enää näin vanhempana stressaa ja panikoi joka asiasta aivan niin herkästi. Nuorempana hän kertoo stressanneensa paljon enemmän, kun ei omien sanojensa mukaan tiennyt vielä niin tarkkaan mistä aina missäkin on kyse. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Haastatellessani yrittäjiä kävi ilmi, että kaikilla heistä oli kokemuksia yrittämisen lisäksi myös suuremmissa organisaatioissa toimimisesta. Kukaan haastattelemistani yrittäjistä ei kuitenkaan kokenut suurta yritystä kovinkaan mielekkääksi työpaikaksi. Heidän vastauksensa on kuitenkin hyvä asettaa oikeaan kontekstiin, sillä ne ovat vastaajaryhmän mukaan värittyneitä. Haastattelemanani henkilöt ovat todennäköisesti ajautuneet yrittäjiksi ihan syystä ja vastaukset ovat sen mukaisia. Mikäli suuressa yrityksessä työskentelystä olisi kysytty suuryrityksen työntekijöiltä, olisivat vastaukset mitä todennäköisimmin hieman toisenlaisia. Tämän tutkimuksen tarkoitus

on kuitenkin havaita nimenomaan yrittäjien näkemyksiä eri aihepiireistä, joten keskityn tässä vain yrittäjien vastauksiin.

Erityisesti yrittäjät 1 ja 3 esittävät melko kovasanaista kritiikkiä suurempia yrityksiä kohtaan työnantajina.

”Mitä isompi organisaatio, niin sitä idioottimaisempaa siellä usein on. Että joku ylin johto antaa jotain idioottimaisia päiväkäskyjä, eikä niissä oo päätä, eikä häntää mut koska sä saat sen palkkas, niin sä meet ku sätkynukke ja teet niitä” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Vastauksesta kaikuu hyvin vahvasti tietyn tyyppinen auktoriteettien vierastaminen ja siinä määrin yrittäjäluonne, että hän haluaa selvästi tehdä päätöksiä itse. Yrittäjä 3 on samoilla linjoilla. Hän (haastattelu, 10.1.2020) kertoo, että hänelle tuli monta kertaa *”ihan semmonen kiukku”* (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020), kun hän omien sanojensa mukaan tiesi miten asiat olisi pitänyt tehdä, mutta ei kuitenkaan toimittu näin. Lisäksi hänellä on negatiivisia kokemuksia suuremmassa rengasalan ketjussa tehdystä vahvasta oman rengasbrändin tuoteohjauksesta. Käytännössä työntekijöitä lähestulkoon kiellettiin myymästä muita kuin omia rengasbrändejä ja yrittäjä 3 koki tämän huonoksi asiakaspalveluksi. Myöskään suuren yrityksen raportointi ei saa häneltä kiitosta. Hän kuvailee, että suuremmassa yrityksessä joutuu raportoimaan, jos jonkinlaisista asioista, eikä hän koe sitä mielekkääksi. Hän kyllä myöntää sen olevan tarpeellista isossa konsernissa. Hän on myös sitä mieltä, että isossa konsernissa on johdettava keskitetysti tiettyjä asioita tai muuten toiminta olisi hyvin sekavaa ja hän kertoo ymmärtävänsä, että useiden yksittäisen toimipisteen näkökulmasta huonon päätöksen taustalla saattaa kyllä olla koko ketjun kannalta hyvä päätös. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Yrittäjän 3 ajatusmaailma vaikuttaakin tässä suhteessa kypsältä ja hän tietyllä tapaa myöntääkin, että isossa yrityksessä työskentely ei vain sovi hänelle. Sama perusajatus koskee myös yrittäjää 1. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo, että yrittäjän olemisessa hyvä puoli on nimenomaan vapaus. Pelikenttä on hänen mukaansa huomattavasti selkeämpi yrittäjänä. Hän toteaaakin osuvasti yrittäjänä olemisesta, että

”sä voit niinkun tehdä hölmöjä asioita, mut sit se näkyy laskutuksessa ja sit sul tulee nälkä”. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 3 jakaa yrittäjän 1 ajatukset. Häinkin pitää siitä, että saa olla oman itsensä herra ja hänen mielestään on paljon helpompaa toimia, kun päätöksenteko tapahtuu henkilökohtaisemmin lähiympäristössä, eikä ole niin kasvotonta toimintaa kuin suuremman yrityksen toiminta. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) Lisäksi yrittäjän 3 kohdalla on mainittava, että hänen asennoitumisensa suurempiin yrityksiin saattaa olla kriittisempi myös hänen historiansa vuoksi, sillä hänellä oli ajatus jatkaa perheyrittystä, joka sitten päätettiin myydä pois ennen kuin hän ehti sellaiseen elämänvaiheeseen, että olisi voinut jatkaa kyseistä yrittystä.

4.2.2 Kasvuosaaminen ja tavoitteiden asetanta

Kasvuosaaminen ja tavoitteiden asetanta linkittyy yrittäjän sisäiseen kykyyn ja haluun kasvattaa liiketoimintaansa. Davidsson (1989) jaottelee nämä kyvyt johtamiskykyyn, ajattelukykyyn, kommunikaatiokykyyn sekä tekniseen osaamiseen. Haastatteluissani pyrin myös kartoittamaan, että millaista osaamista tai sen puutetta yrittäjillä kasvutavoitteiden saavuttamisen osalta on. Haastatteluiden perusteella ei kuitenkaan pystytä suoranaisesti havaitsemaan Mariottin ja Glackinin (2012) kuvailemaa yrittäjän mystistä intuitiota havaita mahdollisuuksia, jota muut eivät näe. Tältä osalta kasvuosaamista ei pystytä siten kovinkaan tarkasti tarkastelemaan. Kaikki haastatteleman yrittäjät toivat esille hyvin suorasti, että heidän mukaansa osaamista liiketoiminnan kasvattamiselle olisi kyllä löytynyt hyvin ja kasvun puute siten johtuu muista tekijöistä. Haastatteluissa tulneiden tekijöiden perusteella en kuitenkaan ole aivan vakuuttunut, että tämä on koko totuus ja perustelen sen haastatteluvastausten kautta. Tulkintani mukaan yrittäjät vastasivat enemmänkin tekniseen osaamiseen, eivätkä esimerkiksi johtamiskykyyn. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) ei usko, että osaamispuolella olisi ollut ongelmaa. Hän kuvailee, että helpoin tapa kasvattaa liiketoimintaa olisi ollut asennustöiden kautta. Tämänkaltaista työtä hän ei kuitenkaan ole halunnut ottaa vastaan yhtään pakollista enempää, sillä hän ei koe sitä erityisen mielekkääksi työksi. Mielekkäämmiksi töiksi yrittäjä 1 kokee LVI-suunnittelupuolen tehtävät, mutta hänen näkemyksensä mukaan sellaisia töitä on sen verran vähän tarjolla, ettei sellaiseen toimenkuvaan voisi ketään palkata. Myös yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kokee osaamispuolen olleen kunnossa ja vastaakin itsevarmasti, että kyllä hän on ihan varma, että osaamista olisi ollut. Hän kokee osaavansa alansa, tietävänsä mitä ihmiset haluavat ja olevansa ylipäänsä hyvä työssään. Väitettään hän perustelee sillä, että hänellä on todella pitkäaikaisia asiakkaita, jotka ovat halunneet jatkaa kieliopintoja nimenomaan hänen yrityksessään. Liiketoiminnan kasvattamisen suurimmiksi kynnyksiksi hän nostaa taloudellisen puolen ja alan epävarmuuden. Lisäksi hän kertoo onnistuneensa rekrytoimaan aina hyviä freelance-opettajia tarpeen vaatiessa. Freelance-opettajiensa hyvän tason hän todentaa kertoen, että kaikki hänelle töitä tehneet ovat päätyneet yliopistoon opettamaan eli ovat yltäneet varsin hyvälle tasolle. Myöskään yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) ei koe osaamisen olleen mikään ongelma. Hän toteaaakin suoraviivaisesti

”hyvä toimitila ja töpselit seinään ja koneet käymää, et ei se sen vaikeempaa oo” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020).

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) jää pohtimaan kysymystä hieman filosofisemmin kuin yrittäjät 1 ja 2. Hän pohtii, että asia riippuu myös siitä, minkälaista kasvustrategiaa hakee ja miettii, että yritystä voisi alkaa kasvattamaan myös sillä periaatteella, että sen myisi jollekin. Esimerkkinä tällaisesta skenaariosta hän kuvaa tilannetta, jossa voisi pistää kolme tai neljä toimipistettä pyörimään, nostaa liikevaihtoa sopivalle tasolle ja katsoa, josko joku isompi toimija haluaisi ostaa yrityksen sen jälkeen. Kaiken kaikkiaan haastatteluiden perusteella vaikuttaa siltä, että yrittäjä 3 onkin aidosti miettinyt liiketoiminnan kasvattamista huomattavasti enemmän kuin yrittäjät 1 ja 2 ja vaikuttaa siten olevan siihen myös aidosti valmiimpi osaamiseltaan ja taidoiltaan. Yrittäjällä 3 vaikuttaa olevan paremmin myös Davidssonin (1989) jaottelun mukaisia ajattelu- ja johtamiskykyjä.

Haastatellessani yrittäjiä pro gradu -tutkielmaani, pyrin osana tutkimusta kartoittamaan millaista tavoitteiden asetantaa yrittäjät ovat uransa varrella harjoittaneet ja kuinka kasvuorientoitunutta se on ollut. Tämä on tärkeä osa-alue havaita, kun pyritään tunnistamaan kasvun haasteita ja esteitä yrittäjän näkökulmasta. Tutkimuksessani tavoitteiden asetantaan tulikin mielenkiintoisia ja hieman vaihtelevia vastauksia. Yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) tavoitteiden asetanta on liittynyt aina taloudelliseen näkökulmaan. Hänen tavoitteenaan on ollut pysyä yksinyrittäjänä, mutta saada liiketoimintansa rakennettua siten järkevälle pohjalle, että siitä jäisi enemmän taloudellista hyödytä itselleen kuin vieraan työnantajan palkkalistoilla ollessa. Kysyttäessä onko hänellä ollut halukkuutta kasvattaa liiketoimintaa, hän vastaa, että ei oikeastaan ole ollut sellaista tavoitetta. Haluttomuuttaan liiketoiminnan kasvattamiseen hän perustelee sillä, että hän ei halua nostaa riskitasoaan kovinkaan paljon nykyisestä. Hän kertoo, että yrityksensä lainojen panttina on oma kivijalka eli omakotitalo ja muuta omaisuutta, niin hän ei näe järkeä sen riskeeraamisessa. Yrittäjä 1 arvostaa yrittämisessä ja elämisessä tämän lisäksi stressittömyyttä. Hän näkee, että liiketoiminnan kasvattaminen tarkoittaisi hänen kohdallaan työntekijöiden palkkaamista, joka tarkoittaisi myös lisääntyviä muuttujia ja lisääntyvää stressiä hänen työympäristössään. Omien sanojensa mukaan hän ei halua murehtia siitä, että työntekijöille riittää töitä jatkuvasti ja kokee

yksinyrittämisen paljon helpompana. Silloin kun on vähän vähemmän töitä, niin on itsellä enemmän vapaa-aikaa ja mikäli sattuisi tulemaan enemmän töitä, niin hän kertoo yrittävänsä saada väliaikaisia lisäkäsia niihin tilanteisiin avuksi. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 2 eroaa tavoitteiden asetannaltaan selkeästi yrittäjästä 1. Hän (haastattelu, 15.10.2019) kertoo tavoitteekseen tehdä sellaisia töitä, joista tykkää ja nauttii niiden tekemisestä. Hän ei haastattelun puitteissa juurikaan korosta taloudellista näkökulmaa tekemisessä, vaan hänen vastauksiaan voisi kuvailla paremmin jopa hedonistisiksi. Hän kertoo, että mikäli hänelle tarjotaan sellaista projektia tai työtä, joka jo lähtökohtaisesti kuulostaa siltä, että se on jollain tapaa tylsä tai ikävä, niin hän ei edes viitsi ottaa sellaista työtä vastaan. Hän kertoo tekevänsä vain sellaisia töitä, joista tykkää. Hän lisää vielä ymmärtävänsä, ettei se välttämättä tuota kovinkaan paljon rahaa, mutta on ainakin tähän asti pitänyt hänet hengissä. Hän kertoo, että hänen kaikkein paras työstä saatu palkinto, raha mukaan lukien, on ollut se, kun hän on konkreettisesti nähnyt, että on voinut auttaa ihmisiä, keillä on ollut jokin aito ongelma. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Nuorempana yrittäjä 2 on kyllä pohtinut mahdollisuutta kasvattaa liiketoimintaa, mutta ei ole lopulta lähtenyt sitä tekemään. Hän kuvailee itse asiaa siten, että yrittäjänuransa alkuvaiheessa hän mahdollisesti ajatteli asiaa kokemattomuuttaan hieman idealistisesti, että olisi kiva kasvattaa liiketoimintaa. Myöhemmin hän kuitenkin kertoo huomanneensa, että hänen toimialansa on kohtuullisen epävakaa ja työmäärä saattaa vaihdella yleisen taloustilanteen suhdanteiden myötä hyvinkin rajusti, jolloin kasvattaminen ei olekaan enää niin yksinkertaista ja houkuttelevaa. Hän ei ole niin sanotusti kokenut kasvattamista vaivan arvoiseksi ja on kokenut elämänsä rennommaksi, kun ei ole tavoitellut kasvua. Itse hän kertoo ajatelleensa kasvattamisen olevan liian rasittavaa ja stressaavaa, kun joutuu olemaan vastuussa jonkun toisen kuukausipalkasta. Tässä suhteessa hänen motivaationsa on kohtalaisen lähellä yrittäjän 1 motivaatiota. Nykyään hän arvostaa elämän laatua enemmän ja kertookin, että tässä vaiheessa uraa on tärkeämpää, että on laadukas elämä ja hieman enemmän vapaa-aikaa. Vähemmälläkin rahamäärällä pärjää ja hän priorisoikin vapaa-aikansa paremman tulotason ylitse. Tämän lisäksi hän kokee, että tekemällä hieman rauhallisemmin töitä hän pystyy myös parantamaan työnsä laatua, kun on

kyse opetustyöstä. Opetustyössä erityisesti yksityisellä sektorilla pitää antaa asiakasryhmille positiivinen, energinen ja kannustava kuva, eikä yrittäjä 2 omien sanojensa mukaan jaksaisi olla sellainen, vaan olisi liian väsynyt, mikäli hänen pitäisi tehdä pitkää päivää. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kertoo tavoitteekseen yritystoiminnalle olleen sen, että hän pystyy elättämään itsensä ja perheensä sillä liiketoiminnalla. Tämän lisäksi hän mainitsee yhdeksi tavoitteekseen sen, että joku hänen lapsistaan jatkaisi aikanaan kyseistä yritystä, ettei se loppuisi heti yhteen sukupolveen. Hänen ajatusmaailmansa on tässä suhteessa perhe(yritys)keskeinen. Perheen merkitys yrittäjälle 3 on suuri ja yrittäjyyden käänköpuoleksi hän kertoo vähiin jäävän vapaa-ajan, jonka johdosta perhekin voi aina toisinaan jäädä paitsioon, mistä hän kokeekin paikoittain huonoa omatuntoa. Yrittäjä 3 on selkeästi ajatellut liiketoiminnan kasvattamista jonkin verran yhtiökumppaninsa kanssa. Hän kertoo yhdeksi mahdollisuudeksi lähteä kasvattamaan toimipisteiden määrää. Hän ei kuitenkaan ole ainakaan toistaiseksi kokenut sitä sen arvoiseksi, että olisi lähtenyt käytännössä kasvattamisen polulle. Syyksi hän kertoo, että hän on arvioinut, että

”murheet kasvaa potenssiin siin kohtaa, ku niit toimipaikkoi tulee lisää”
(Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020).

Tuolloin liiketoiminta ei ole enää niin vahvasti pelkästään omissa hyppysissä kuin pelkästään yhden toimipisteen mallissa ja yrittäjä 3 ei koe sitä motivoivaksi tavoitetilaksi. Hän jatkaa laajentamisen kuvailua siten, että murheet kasvavat siitä johtuen, että pitää palkata uusia ihmisiä pyörittämään laajentunutta toimintaa ja hänen oman kokemuksensa perusteella pelkästään työntekijänä oleva ihminen on erilaisella motivaatiolla tekemässä työtä kuin yrittäjä. Tämän hän näkee riskiksi. Yrittäjä 3 kokee, että liiketoiminnan laajentaminen ei välttämättä johda yhtään sen parempaan tulokseen taloudellisesti kuin nykytilanne. Näkemyksensä hän perustaa omiin sekä seuraamiensa yrittäjäkollegoiden kokemuksiin. Yrittäjä 3 kertoo helsinkiläisestä kollegastaan, joka on pyrkinyt kasvattamaan liiketoimintaansa. Ongelmaksi laajentamisessa tulee kuitenkin se, että kiinteät kustannukset nousevat laajennettaessa myös paljon, joten myynnin pitää kasvaa huomattavasti, jotta päästään edes samaan tulokseen kuin ennen laajentamista. Yrittäjä 3 vaikuttaa olevan

hyvin perillä laajentamisen tuomista kustannuksista ja listaakin nouseviksi kuluiksi muun muassa palkat, vuokrat, koneet ja muut laitteet. Liiketoimintansa kasvattamiseen liittyen hän kertoo liiketoimintansa olevan tällä hetkellä murrospisteessä, että kapasiteettia ei pysty enää nykyisissä tiloissa kasvattamaan, joten mikäli suurta kasvua haluaisi hakea, niin olisi pakko lähteä laajentamaan uusien toimipisteiden kautta. Vaikka yrittäjä 3 kertookin liiketoimintansa tavoitteiksi melko maanläheisiä tavoitteita, on hänen yrityksensä kasvanut vauhdilla. Edellisestä työpaikasta irtisanoutumisen ja työvelvoitteen loppumisen kohdalla hänellä oli jo oma yritys. Hän kertoo yrityksensä päässeensä jo miljoonan euron myyntiin heti ensimmäisenä vuonna, joka on kohtalaisen räjähtävä startti uudelle rengasalan yritykselle. Yrittäjä 3 kuvailee liiketoiminnan kasvattamisen olleen vaikeaa, sillä vaikka myyntiä onkin paljon, niin pitää pystyä tekemään myös tulosta, jotta pysyy pystyssä. Hän ei ole kuitenkaan yrittänyt kasvattaa liiketoimintaansa sen enempää kuin mitä on ollut mahdollista yhden toimipisteen seinien sisällä tehdä. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

4.2.3 Kasvun paradoksi

Haastatteluja tehdessäni havaitsin mielenkiintoisen ristiriidan kasvuun liittyen. Kaikki yrittäjät vastasivat nimittäin samankaltaisesti, kun keskustelimme kasvuhallusta. Jokainen yrittäjä halusi jollain tasolla tavoitella kasvua, mutta yksikään haastattelemistani yrittäjistä ei ollut kovinkaan innokas kasvattamaan henkilömäärää. Kutsun tätä ristiriitaa tässä kappaleessa kasvun paradoksiksi. Kasvun paradoksilla käsitetään tässä nimenomaan sitä mitä sisäisiä haasteita yrittäjillä on työntekijän palkkaamisen näkökulmasta ja miksi se koetaan niin suureksi kynnykseksi. Tässä on ristiriita nimenomaisesti kasvuhallun näkökulmasta olettaen, että yrittäjät todellakin kertomansa mukaan tavoittelivat kasvua. Yrittäjän 3 osalta tässä ei jää kovinkaan paljon arvailun varaan, mutta yrittäjien 1 ja 2 yrittäjäyys on ollut läpi historian pienimuotoista, eikä varsinaista näyttöä kovinkaan suuresta kasvuhallusta ole mielestäni näkynyt.

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo, että hänellä on aina ollut halu kasvattaa liikevaihtoa, mutta ei minkäänlaista halua kasvattaa henkilömäärää. Hän kertoo myös maksavansa mielellään lisää veroja, sillä sitä maksetaan vain tuloksesta. Yrittäjä 1

kertoo tähän liittyen esimerkkiä kollegansa vuosien varrella tekemästä downshiftaamisesta. Kollega on yrittäjän 1 mukaan tehnyt jo useita vuosia töitä yksin, mutta aiemmin hänellä on ollut parhaimmillaan jopa kahdeksan työntekijää. Yrittäjä 1 kertoo, että hänen kollegansa ei jaksanut sitä, että työt piti tehdä aina asiakkaiden suuntaan säntillisesti, mutta hänen työntekijänsä eivät olleet sitoutuneita tähän. Yrittäjä 1 kuvaa kollegansa ongelmia työntekijöiden kanssa siten, että osa työntekijöistä oli

”veijareita, joille jäi aina ryyppy päälle” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

ja heitä ei näkynyt missään. Osalla puolestaan oli toistuvia sairaslomia ja muita poissaoloja. Tämän pohjalta yrittäjän 1 kollega totesi aikanaan, ettei hän yksinkertaisesti enää jaksa, sillä hyvien työntekijöiden löytäminen on niin vaikeaa. Kollegan mukaan hänelle ei myöskään jäänyt juurikaan enemmän rahaa käteen kuin yksin toimiessa, joten siitäkään näkökulmasta liiketoiminnan kasvu ei hänen näkökulmastaan ollut motivoivaa. Yrittäjä 1 kertoo kollegan toimivan nykyään yksinyrittäjänä ja mikäli kollega tarvitsee apukäsiä, niin hän tekee yhteistyötä toisien toiminimellä töitä tekevien alan yrittäjien kanssa tai ottaa *”orjakauppiaalta”* (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019) työvoimaa eli suomeksi käyttää vuokratyövoimaa. Yrittäjällä 1 vaikuttaa olevan lähtökohtaisesti negatiivinen mielikuva vuokratyövoimaa kohtaan, mutta näkee senkin paremmaksi vaihtoehdoksi kuin työsuhteeseen palkkaamisen. Hänen toteakin, että

”mitä tahansa tekee, niin tekee niin, että ei tee sitä sillä tavalla, että palkkaa työsuhteeseen” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Miettiessään oman liiketoimintansa kasvattamista, yrittäjä 1 kertoo (haastattelu, 31.7.2019), ettei näe siinä olevan mitään järkeä, koska asentajien palkkaaminen olisi hänelle edellä kuvatun esimerkin mukaisesti todennäköisesti riesa. Yrittäjällä 1 vaikuttaakin olevan myös työsuhteessa olevista asentajista kohtuullisen negatiivinen mielikuva ja kuvaa heidän olevan

”semmosii veijareita, et sit ne tuol humalapäissään teloo ittensä, niin ne on sairaslomalla. Ne ei tee töitä ja mä joudun maksaa niille palkkaa” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Yrittäjän 1 näkemyksen mukaan työntekijän työsuhteeseen palkkaamisessa on yksinkertaisesti ihan liian suuret riskit. Hänen mukaansa työt pitää ilman muuta hoitaa siten, että tekee yhteistyötä jonkun asennusfirman kanssa, sillä työntekijän palkkaamisessa tulee yrittäjille aivan liikaa velvoitteita. Hänelle työntekijän palkkaaminen työsuhteeseen on *”täysin punainen vaate”*. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) jatkaa kertomalla toimineensa kollegansa kanssa hyväksi kuvailemallaan tavalla. He ovat tehneet yhteistyötä siten, että heistä kumpikin ovat auttaneet toisiaan aina, jos toinen on saanut suuremman keikan, jossa tarvitsee apua. Yrittäjä 1 kuvailee heidän käyttäneen tietynlaista *”siirtohintaa”* keskenään eli he eivät lähettäneet mitään laskuja, vaan pitivät kirjaa tehdyistä tunneista puolin sun toisin ja muutaman kerran vuodessa he tarkistivat tunnit ja laskuttivat erotuksen. Hän kuvailee sitä erittäin toimivaksi ja järkeväksi ratkaisuksi, jolla saa tarvittaessa lisäkäsia tekemään ilman, että tulee *”sitä työllistämisen riesaa”*. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Kuten aiemmin jo kävi ilmi, yrittäjä 2 on nuorempana urallaan haaveillut liiketoiminnan kasvattamisesta, mutta myöhemmin luopunut ajatuksesta, sillä siitä tulisi liikaa erinäisiä velvoitteita ja stressiä. Hän (haastattelu, 15.10.2019) muistelee yrityksensä aiempaa historiaa, jolloin omistaja Y vielä omisti yrityksen. Y:llä oli aikanaan jopa kaksi omaa työntekijää. Yrittäjä 2 kertoo, ettei ymmärrä kuinka omistaja Y aikanaan uskalsi ottaa työntekijöitä, koska se on hänen mielestään aika riskialtista. Hän kertoo, että jos hän nyt alkaisi kasvattamaan yritystään jollain tavalla, niin se tarkoittaisi sitä, että hän ei pystyisi kaikkea enää yksin tekemään ja

joutuisi palkkaamaan lisäkäsiä tekemään töitä. Hänelle se on kuitenkin liian iso kynnyks, eikä hän omien sanojensa mukaan uskaltaisi tehdä sitä. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019) Hänen (haastattelu, 15.10.2019) mukaansa erityisesti haaste on se raja, mihin asti voi päästä ennen kuin yrittäminen muuttuu huomattavasti haasteellisemmaksi. Tällä hän viittaa erityisesti siihen rajaan, johon asti hän pystyy omalla työllään kasvattamaan liiketoimintaa ennen kuin olisi pakko palkata ensimmäinen oma työntekijä. Siinä kohtaa hän kokee, että tulee niin suuria asioita, että ei ole nähnyt keinoja päästä siitä yli. Hän pohtii, että toimialan pitäisi olla mahdollisesti eri, että hän uskaltaisi palkata työntekijän. Hänen nykyisellä toimialallaan suhdannevaihtelut vaikuttavat työmäärään niin paljon, ettei hän uskalla siitä johtuen palkata ketään töihin itselleen. Hän jatkaa, että yrittäjällä on Suomessa muutenkin tietysti hieman hankalaa, mutta tämä työntekijän palkkaaminen on nimenomaan se kynnykskysymys liiketoiminnan kasvattamatta jättämiselle. Yrittäjä 2 kertoo keskustelleensa aiheesta jonkin verran muiden kielenkäännösosalalla toimivien freelancereiden ja yrittäjien kanssa ja havainneen, että muillakin on samanlaisia ajatuksia ja motivaatioita liiketoiminnan kasvattamatta jättämiselle. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Varsinaisiksi ongelmiksi vakituisten työntekijöiden palkkaamisessa yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) nostaa esille toimialansa suhdanneherkkyyden ja kausiluontoisuuden. Hänen mukaansa työtilanne voi vaihdella hyvinkin nopeasti ja sitä on vaikea ennustaa vuotta pidemmälle. Hän kertoo, että mikäli hän palkkaa vakituisen työntekijän kuukausipalkalla töihin, niin hän ei voi tietää, että onko hänellä rahaa maksaa kyseiselle työntekijälle palkkaa enää tulevaisuudessa. Nimenomaan tämä epävarmuus liittyen alan suhdanneherkkyyteen nousee esille palkkaamisen kynnykseksi. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019) Yrittäjän 2 vastaus kertoo tarinaa hyvin vastuullisen ja empaattisen yrittäjän haasteista. Hänen vastauksistaan on selvästi tulkittavissa, että hän on hyvin empaattinen ja ajattelee asioita myös työntekijän näkökulmasta hyvin vahvasti. Hän ei halua palkata ketään, jollei voi olla varma, että pystyy tarjoamaan tälle työntekijälle töitä myös tulevaisuudessa, sillä hän ei halua joutua irtisanomaan ketään. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kokee, että työntekijän palkkaaminen olisi muodostunut edellä mainituista syistä hänelle henkiseksi taakaksi. Hän kertoo, ettei ole ikinä varsinaisesti

yrittänyt kasvattaa liiketoimintaa ja silloin kun se on kasvanut, on se tapahtunut itsestään. Yrittäjän 2 vastauksista

”mä en oo koskaan mainostanut missään mitään” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

”ne on niinku lähinnä olemassa olevilta yrityksiltä mist on tullu uusia tai sitten heidän kauttaan sana on levinnyt” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

käy ilmi, että hän on pystynyt pitkälti luottamaan orgaaniseen kasvuun ja niin sanotun puskaradion voimaan. Hänen ei ole juurikaan tarvinnut markkinoida palveluitaan tai tehdä aktiivista myyntityötä. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Suhdanneherkkyyden ja kausivaihteluiden lisäksi yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo alallaan haasteeksi tietyissä tilanteissa muodostuvan pätevien työntekijöiden löytämisen. Esimerkkinä hän nostaa esille käännösten parissa työskentelevän ystävänsä, jonka on ollut vaikeus löytää sopivaa työvoimaa. Kyseinen ystävä työskentelee lääketieteen käännöstöitä, eikä voi ottaa työhön ketä tahansa harjoittelijaa tekemään, sillä hänen pitää voida luottaa siihen, että käännökset tulevat tehtyä juuri oikein. Eli osaavan työvoiman löytäminen on tietyissä tilanteissa myös hänen alallaan ongelma. Toiseksi hän mainitsee työvoiman saatavuuden riippuvan myös siitä, mitä kieltä on tarkoitus kääntää tai opettaa. Ruotsinopettajaa on hänen mukaansa huomattavasti haasteellisempaa löytää kuin englanninopettajaa. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Työvoiman ja erityisesti osaavan työvoiman saanti nousee myös yrittäjän 3 vastauksissa esille. Hän (haastattelu, 10.1.2020) kertoo työvoiman saamisen olevan todella vaikeaa alallaan. Hän kuvaakin, ettei renkaanvaihto ole mitään mukavaa hommaa, vaan se on fyysistä ja likaista hommaa, johon on vaikea saada tekijöitä. Yrittäjän 3 näkökulmasta osaavan työvoiman saaminen menee jatkuvasti huonompaan suuntaan ja toteaa, että

”jos sanotaa rumasti, ni täysjärkisii on aika vähän vapaalla työmarkkinoil” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020).

Tämän suuntauksen yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) uumoilee johtuvan Turun talousalueen hyvästä työllisyystilanteesta oman alansa tekijöiden osalta. Hän luettelee, että Turun alueella Turun telakka, Sandvik sekä Uudenkaupungin autotehdas imevät valtavasti osaajia puoleensa, jolloin muiden on vaikea löytää jäljelle jäävistä hyviä työntekijöitä. Työvoiman tasosta yrittäjä 3 toteaaakin alakuloisesti, että

”toiset on niinku ne olis joka päivä ensimmäistä päivää töis, et – se on ihan mahdoton” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

”mikkää muu ei oo pysyny kädes ku kännykkä” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020).

Yrittäjä 3 onkin huolestunut nykynuorten heikosta fyysisestä kunnosta, sillä osa hänelle töihin hakeneista eivät ole edes jaksaneet nostaa rengasta auton takaluukkuun (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020). Suurimman osan työntekijöistään hän kertoo olevan armeijaan meneviä tai sieltä juuri kotiutuneita henkilöitä ja parhaita työnhakijoita hän kertoo olevan maatalon pojat, jotka ovat jo pienestä pitäen tottuneet tekemään töitä (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020). Työvoimasta laajentamiseen liittyen yrittäjä 3 mainitsee myös johtamisnäkökulman. Hänen mukaansa olisi vaikea laajentaa yritystä toiseen toimipisteeseen, ellei saisi sinne luotettavaa vetäjää. Hän kertoo, että pystyisi laajentamaan rauhallisin mielin, jos esimerkiksi hänen poikansa tai yhtiökumppaninsa ottaisi toisen liikkeen vedettäväkseen (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020).

Loppujen lopuksi kasvun paradoksille on löydettävissä ulkoisia tekijöitä, jotka muodostavat kynnyksen kasvulle. Nämä yrittäjien mainitsemat ulkoiset työntekijän palkkaamiseen vaikuttavat tekijät (hyvän työvoiman saatavuus, kausivaihtelut) ovat kuitenkin nähdäkseni kohtuullisen pinnallisia tekijöitä, eivätkä todellisia vaikuttajia kasvun syntymisen tai sen syntymättä jäämisen näkökulmasta. Enemmän vastauksista paistaa läpi se, että ei uskalleta tai haluta lähteä todellisuudessa tavoittelemaan kasvua. Mainitut ulkoiset tekijät, kuten hyvän työntekijän löytäminen, saattaa kyllä vaikuttaa kasvuhaluun, mutta enemmän kyse vaikuttaa olevan siitä, ettei kasvua haluta kovinkaan ponnekkaasti tavoitella. Kasvu koetaan liian työlääksi tai riskialttiiksi, eikä siihen sen johdosta löydy halua.

4.3 Kokemuksia ulkoisista haasteista

Pyrin kartoittamaan ulkoisia haasteita kysymällä haastattelemltani yrittäjiltä suoraan mitä asioita he ovat kokeneet haasteelliseksi yrittäjyydessä Suomessa. Tavoitteena tällä kysymyksen asetannalla on havaita nimenomaisesti toimintaympäristöön liittyviä haasteita. Tällaisia haasteiksi koettuja asioita tulikin kohtalaisen paljon ja ne olivat laidasta laitaan. Aihepiirit liittyivät muun muassa omaan ansaintaan, rahoitukseen saamiseen, palkkaamiseen ulkoisesta näkökulmasta, yrittäjän arvostukseen Suomessa sekä skaalaamisen tuomiin haasteisiin. Kokonaisuutena haastattelemani yrittäjät painottivat vastauksissaan huomattavasti enemmän ulkoisia kuin sisäisiä kasvun haasteita.

4.3.1 *Ansainta suhteessa palkansaajiin ja epäreiluksi koettu yrittäjän riski*

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo yhdeksi suurimmista haasteista sen, että yksinyrittäjät Suomessa tienavat keskimäärin ~2000€ ja työsuhteessa olevat tienavat keskimäärin ~2500€. Yrittäjä on siten hänen mukaansa jo lähtökohtaisesti alipalkattu ja kantaa sen lisäksi yrittäjän riskin liiketoiminnasta, tekee keskimäärin pidempää työpäivää ja kesälomien viettäminen on selvästi hankalampaa monelle mikroyrittäjälle kuin palkansaajalle. Tämä yhtälö ei yrittäjän 1 mukaan oikein toimi, jos tienaa paljon vähemmän kuin työsuhteessa, eikä saa pidettyä edes lomia (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019). Toisaalta yrittäjä 3 viestittää hieman toisenlaista näkökulmaan yrittäjyyden houkuttelevuuteen. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) pohtii, että ei se varmaan kaikille sovi, eikä se ole helppoa yrittää Suomessa, mutta kyllä täälläkin on mahdollisuudet pärjätä. Yrittäjän 3 (haastattelu, 10.1.2020) näkemyksen mukaan kiinnostus yrittämiseen on jopa nousussa nuorten keskuudessa, eikä sitä yrittämistä tulisikaan pelätä. Kunhan on jalat maassa, niin pärjää hänen mukaansa ihan hyvin.

Hieman yllättäenkin yrittäjillä 1 ja 2 on rohkeutta nostaa hyvin vaikea aihe pöydälle. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo nimittäin nuoren naispuolisen työntekijän palkkaamisen olevan hänelle täysin poissuljettu vaihtoehto. Tämän hän kertoo johtuvan puhtaasti taloudellisesta näkökulmasta ja riskien minimoimisesta.

”Sä otat jonkun nuoren naispuolisen, niin sit se paukattaa ittes paksuks ja sit se maksaa sulle yrittäjänä kymppitonnin ja sul ei oo osaa eikä arpaa” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) painottaa vastauksissaan kuitenkin selvästi sitä, että kannattaa lähtökohtaisesti myös nuorten naisten palkkaamista ja hänen mielestään olemmekin yhteiskuntana epäonnistuneet tässä kohtaa tukemaan yrittäjiä sekä nuoria naisia kuvatussa tilanteessa. Pienyrittäjän näkökulmasta hän kuitenkin toteaa, että ei voi ottaa sellaista taloudellista riskiä kantaakseen. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvaa nuoren naisen palkkaamista kohtuuttomaksi kysymykseksi, johon tulisi saada jokin ratkaisu.

”Kukaan täyspäinen yrittäjä ei, yksinyrittäjä varsinkaan, voi nuorta naista palkata”. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo samasta aiheesta hieman toisin sanoin. Hän kertoo ymmärtävänsä, että työntekijällä pitää olla oikeuksia, eikä esimerkiksi äitiysloman takia saa saada potkuja. Hän kertoo tuntevansa vahvaa myötätuntoa, mutta ymmärtävänsä myös sitä puolta, että mikäli hänen työntekijänsä jäisi äitiyslomalle ja hänen pitäisi maksaa nekin kulut, niin hän jäisi omien sanojensa mukaa todennäköisesti työttömyyskortistoon. Samaan aihepiiriin liittyen yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) nostaa esille sen kuinka kalliiksi työntekijän pienet lapset käyvät yrittäjälle. Hän kertoo esimerkinomaisesti, että mikäli työntekijällä on pari 2-5-vuotiasta lasta, jotka vuorotellen sairastelevat ja toinen vanhemmista saa aina olla poissa töistä, niin vuodesta voi mennä monta viikkoa, jossa yrittäjä maksaa tyhjistä lasten sairastelun takia. Se tulee yrittäjän 3 sanojen mukaan yritykselle erittäin kalliiksi.

Yrittäjän arkeen liittyy myös konkreettinen haaste sairaslomien osalta. Mikään ei periaatteessa estä yrittäjää pitämästä sairaslomaa, mutta käytännössä hän ei voi sitä joka tilanteessa tehdä liiketoiminnan kärsimättä selkeästi. Niin yrittäjät 1 kuin 3 nostivat tämän aiheen esiin. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kuvaa aihetta hyvin esimerkin kautta. Hän kertoo tilanteesta, jossa viikonloppuna onnistui murtamaan ranteensa kesämökkillään. Hän oli mennyt suoraan lääkäriin, joka oli todennut käden vaativan leikkaushoitoa. Yrittäjän 3 yhtiökumppani oli kuitenkin juuri tuolloin

kesälomalla, jolloin koko rengasliikkeen avaaminen oli aamulla yksin hänen harteillaan. Hän totesi lääkärille, ettei voi jäädä mihinkään leikkaukseen, vaan pitää olla aamulla avaamassa liikettä. Tämän jälkeen hän oli soitellut lomalla olleet työntekijät ja yhtiökumppanin läpi ja sai heidät tuuraamaan siksi aikaa, että pääsi loppuviikosta leikkaukseen. Sairaslomaa hän ehti pitää vain muutaman päivän, kunnes palasi takaisin töihin. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) Tämä tarina kuvastaa hyvin yrittäjän arkea. Mikäli kyseessä olisi ollut työntekijä, olisi hän todennäköisesti ollut viikkoja sairauslomalla. Yrittäjällä ei kuitenkaan tällaista luksusta ole, vaan hänen on hoidettava liiketoiminta tavalla tai toisella, mikäli haluaa menestyä ja saada rahaa kassaan.

4.3.2 Työmarkkinoiden joustamattomuus, palkkojen sivukulut sekä kiinteiden kustannusten portaittainen nousu

Työmarkkinoiden joustamattomuus ja palkkojen sivukulut koetaan myös jonkinlaiseksi haasteeksi liiketoiminnan kasvattamiselle. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) nostaa esille työmarkkinoiden joustamattomuuden siitä näkökulmasta, että erinäiset ylityö- ja yötyökorvaukset ovat hänen mukaansa kohtuuttoman suuria. Hänen näkemyksensä mukaan, mikäli on joku työprojekti, joka vaatii yli- tai yötöitä, niin pitäisi olla työntekijän kanssa mahdollista paikallisesti sopia, että tehdään projekti loppuun ja pidetään hiljaisempaa hetkenä ylitöitä esimerkiksi moninkertaisena vapaana pois sen sijaan, että maksetaan nykyisiä kohtuuttoman suuriksi koettuja ylityökorvauksia. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) puolestaan kertoo joustamattomuuden liittyvän vahvasti myös ammattiyhdistysliikkeeseen ja kokee ammattiyhdistysliikkeen pitävän liian vahvasti kiinni vanhoista eduista, joista aika on ajanut ohi.

”Kun seuraa tätä maan toimintaa, niin kyl toi AY-liike on yks niinku dinosaur, mikä on jymähtäny tänne. Tuntuu ihan käsittämättömältä välillä. Pidetään niist vanhoist asioist kiinni, mitkä on joskus ollu. Kyl tä maailma muuttuu ja pitää muuttuu.” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Yrittäjän 3 (haastattelu, 10.1.2020) näkökulmasta tuntuu käsittämättömältä, miten ammattiyhdistysliikkeet pitävät vanhoista asioista kiinni kynsin ja hampain. Hän toteaa, että tämä maailma muuttuu ja pitääkin muuttua. Hän kertoo kyllä ymmärtävänsä ammattiyhdistysliikkeen perusajatuksen edunvalvojana, mutta ei allekirjoita joka työehtosopimusneuvottelukierroksella toistuvaa lakkoilua saatikka poliittisia lakkoja. Hän toteaa hieman synkkämielisesti, että eivät nämä lakot ainakaan kovinkaan hyvää Suomelle tee. Yrittäjä 3 painottaa yrittäjän 1 tapaan, että paikallista sopimista ja joustavuutta pitäisi pystyä lisäämään työmarkkinoilla. Lisäksi yrittäjä 3 nostaa esiin työn tekemisen sivukuluista ja kertookin niiden olevan ”*ihan poskettomat*” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020). Hän avaa ajatuksiaan lisää kertomalla, että mikäli haluaa palkata uuden henkilön, niin pitäisi myyntiäkin kasvattaa melkoisen määrän, kun palkkakustannus pitää kertoa ”*1,7:llä tai 1,8:lla*” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) viitaten tällä palkasta maksettaviin sivukuihin. Esimerkkinä hän kertoo, että mikäli hän palkkaa yhden uuden rengasasentajan, niin se maksaa noin 50-60 000€ vuodessa ja että siinä saa muutaman renkaan myydä, että päästään edes nollaan. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Kiinteät kustannukset ja niiden asteittainen nousu vaikuttaa myös hankaloittavan, jollei yrittämistä itsessään, niin liiketoiminnan kasvattamista ainakin. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) on pohtinut asiaa kaikkein eniten kolmesta haastattelemistani yrittäjistä, sillä hän on konkreettisesti pohtinut liiketoiminnan laajentamista uuteen toimipisteeseen. Lisäksi hänen toimialansa sisältää suurehkoja kiinteitä investointeja tiloihin ja koneisiin, jolloin aihepiiri tulee hänelle luonnollisemmin esille. Hän kertoo ongelmaksi sen, että mikäli laajentaisi toimintaa uusiin tiloihin vuokraten tilaa, niin pitäisi mennä keskeiselle liiketoimintapaikalle, jotta yrityksellä on mahdollisuus menestyä. Valitettavasti keskeisellä paikalla olevat toimitilat ovat kuitenkin suhteellisen kalliita ja näin vuokratulot muodostavat merkittävän menoerän liiketoiminnalle. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

4.3.3 Riittävän rahoituksen saaminen

Uuden yrityksen perustamisen tai vaihtoehtoisesti nykyisen liiketoiminnan merkittävän kasvattamisen tapauksissa yrittäjät kokivat rahoituksen saamisen ongelmalliseksi ja säädösten aiheuttavan hieman surkukupaisia tilanteita. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kuvaa, että uuden yrityksen perustaminen täysin nollista on hankalaa ja pankit ovat erittäin tiukkoja lainan antamisessa tänä päivänä. Hän jatkaa, että jollei yrityksellä ole mitään taustaa, kun sitä alkaa perustamaan, niin kaikki on erittäin hankalaa. Omassa tapauksessaan hän kertoo Finnveran lähteneen takaamaan heidän yrityksensä lainoja, jota ilman liiketoiminnan aloittaminen olisi ollut käytännössä mahdotonta. Finnveran toimintaa hän kiitteleeikin hyväksi. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kritisoi myös rahoituksen ja takausten saamiselle olevia kovia ja paikoittain hänen näkökulmastaan epärealistisia ehtoja. Hän kertoo rahoittajien vaativan positiivista tulosta heti alusta lähtien, mutta kokee sen epärealistiseksi tavoitteeksi ja kertookin usein ensimmäisten vuosien olevan väkisinkin tappiollisia uutta liiketoimintaa perustaessa. Lisäksi yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kertoo kaiken olevan käytännön tasollakin hyvin hankalaa, kun yrityksellä ei ole vielä historiaa taustalla. Esimerkkeinä hän mainitsee, että yritykselle ei saa avattua luottokorttia ilman kolmen vuoden historiaa ja esimerkiksi tietojärjestelmien hankkiminen leasing-ratkaisuilla voi osoittautua mahdottomaksi edellä mainituista syistä johtuen.

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kommentoi samaa aihepiiriä lainojen korkotasojen osalta. Hän on oman kertomansa mukaan ottanut yksityishenkilönä lainan ja lainannut sen eteenpäin omalle yritykselleen, sillä pankin tarjoama korko suoraan yritykselle oli huomattavasti suurempi. Yrittäjän 1 kuvaus vahvistaa sitä kuvaa, että vaikka rahoitusta olisi saatavilla, niin millä tahansa korkotasolla sitä ei haluta ottaa. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) jatkaa vielä rahoituksesta yleisesti yrittäjän taloudelliseen näkymään ja kertoo, että hänellä tilanne oli sikäli helppo, kun yrittäjäksi lähtiessä ei ollut muuta henkilökohtaista velkaa maksettavana mihinkään suuntaan. Hän kokeekin, että nuorempana asunovelallisenä yrityksen perustaminen olisi ollut huomattavasti vaikeampaa. Omasta tilanteestaan hän toteaa, että ilman vanhemmiltaan saamaa taloudellista tukea hän ei olisi edes vanhemmalla iällä pystynyt lähtemään yrittäjäksi rengasalalle.

4.3.4 Verotus yrittäjien näkökulmasta

Tutkimuksen haastatteluiden perusteella yhdeksi yrittäjiä hiertävistä aiheista nousi verotus. Verot ja verojen maksu itsessään ei sinänsä ollut kritiikin kohde, vaan enemmänkin verotuksen rakenne Suomessa ja mihin verotusta kohdistetaan. Verotuksen koettiin erinäisistä syistä johtuen aiheuttavan haasteita yrittäjyyden kannalta ja toisaalta haittaavan kasvua.

”Haaste nyt on toi pahuksen verotus” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo olevansa tilanteessa, jossa hän on ulkopuolisella työnantajalla töissä ja samanaikaisesti sivutoiminen yrittäjä, joskin yrittäminen on ollut hyvin pienimuotoista viime aikoina. Hänellä on oman yrityksensä kautta hankittuja sijoitusasuntoja, joita hän kuvailee omaksi yrittäjän eläkevakuutukseksi. Ongelmalliseksi hänen tilanteensa tekee se, että kyseiset sijoitusasunnot eivät ole vielä velattomia ja kaikki hänen yrityksensä tuloksesta tulevat varat menevät lainojen lyhentämiseen. Tässä kohtaa verotus tulee ongelmaksi, sillä tehdystä tuloksesta verottaja muistaa yrittäjää 1 jälkiveroilla tilanteessa, jossa firman tilillä ei todellisuudessa ole varoja jäljellä. Tämä johtaa siihen, että yrittäjän 1 pitää tehdä entistä enemmän töitä, jotta saa jälkiverot maksettua. Tämä tilanne on hyvä esimerkki siitä, millaisessa tilanteessa verotus saattaa näyttäytyä pienyrittäjän kannalta ongelmallisena. Tilanne on kuitenkin sinänsä poikkeuksellinen, että todennäköisesti kovinkaan monella pienyrittäjällä ei ole vastaavassa mittakaavassa velallisia sijoitusasuntoja kuin yrittäjällä 1 ja sen hän itsekin tuo esiin haastattelun aikana.

Yrittäjä 1 ei myöskään tyydy pelkästään valittamaan tilanteestaan, vaan tuo esiin vaihtoehtoisen mallin tilanteen korjaamiseksi verotuksen näkökulmasta. Hän (haastattelu, 31.7.2019) toteaa, että mikäli olisimme Viron verotusmallissa, niin hänellä ei olisi huolen häivää. Virossa yritysten verotus perustuu tasaveroon, joka maksetaan ainoastaan kotiuttaessa tuloja ulos yrityksestä. Yritykseen jäävästä tehdystä tuloksesta ei veroja joudu maksamaan. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) näkemyksen mukaan Viron veromalli olisi erittäin suuri kannustava tekijä yrittäjän näkökulmasta. Tällaisessa veromallissa on puolensa kasvunäkökulmasta myös siinä

mielessä, että tuolloin yritykseen jää enemmän pääomaa investointeihin, kun niistä ei tarvitse maksaa veroja niin kauan kuin ne pystyvät yrityksessä. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvaileekin, että verotus nykyisellä mallilla tappaa yrityksen kehittämismahdollisuutta.

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo kunnan A yrittäjien hallituksen toiminnassa verotuksen herättäneen myös jonkin verran keskustelua. Yrittäjien kanssa käydystä keskustelusta tietynlaisena vakioaiheena ja vääryytenä on koettu ammattiyhdistysliikkeen nostamat verovapaat osingot. Monet yrittäjät kokevat tämän hänen mukaansa epäoikeudenmukaiseksi ja ovat sitä mieltä, että mikäli ammattiyhdistyksetkin saavat verovapaita osinkoja, niin pitäisi pienyrittäjienkin saada. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019) Kaiken kaikkiaan yrittäjä 1 rivien välistä on tulkittavissa, että hän on itsekin samaa mieltä muiden yrittäjien kanssa ja sarkastisesti toteaaakin, että ei tietenkään ota mitenkään kantaa politiikkaan millään muotoa (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Rengasalalle ominaista puolestaan on erittäin suuret kausivaihtelut myyntivolyymeissa aina keväisin ja syksyisin niin sanottujen rengassesonkien aikana, jolloin vaihdetaan Suomessa käytännössä kaikkiin liikennekäytössä oleviin henkilöautoihin talvi- tai kesärenkaat alle. Tämä sesonkiluontoisuus myynnissä aiheuttaa verotuksellisesti yrittäjille harmaita hiuksia ja saattaa erityisesti tuoreelle yrittäjälle tulla puun takaa.

”On kauheet piikit syksyllä ja keväällä, niin se ALV lyö niinku vasten kasvoi aika... Mä muistan sillo ku meil oli, meidän eka sesonki, tietty kauhee myynti ja sittehä se marraskuun alku lankee, se tulee täs tammikuus ja tota noi nii sielt mätkähti joku 56000€ vai mitä meil tuli... Kauhee summa. Ja me raavittii Yhtiökumppani A:n kans päätä, et mist me toi summa tehdään tammikuus. Se on tavallaa sit jo tuhlattu sit. Et se oli semmonen asia, mikä tuli vähän yllätyksenä.” (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) muistelee nimenomaisesti yrityksensä alkutaipaletta ja ensimmäistä rengassesonkia yrittäjänä. Heillä oli jo alusta alkaen kovaa myyntiä, josta koitui maksettavaksi myös erittäin suuret, yli 50000€ arvonnlisäverot. Hän kertoo tilanteen olleen hänelle uutena yrittäjänä ja hänen yhtiökumppanilleen pienimuotoinen shokki, eivätkä he olleet vielä tuolloin

ymmärtäneet, että veroja tulee noin suurissa määrin maksettavaksi vasta jälkikäteen, eivätkä olleet siten osanneet säästää rahaa verojen maksuja varten. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) Mikään itsestään selvyys tällainen arvonlisäveron käyttäytyminen näin vahvasti sesonkipainotteisessa liiketoiminnassa ei ole, sillä yrittäjän 3 yrityksen kirjanpitäjäkin oli ensimmäisten sesonkien jälkeen ollut aivan ihmeissään, että mitä he tekevät ja tokaissut, että ei voi olla totta (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020). Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kertoo, että rengasalalla voi kuitenkin toimia, kunhan oppii ajoittamaan rengaspakkojen sisään ostoja oikein ja tällä tavoin tasaamaan tilannetta. Lisäksi hän mainitsee oppineensa, että onneksi verottajan kanssa pystyy hänen kokemuksensa mukaan sopimaan asioita tänä päivänä kohtuullisen helposti. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020) Tämä arvonlisäverotuksen esimerkki, josta yrittäjä 3 puhuu on tietysti yrittäjän itsensä tekemä virhe, jos näin voi sanoa. Hän ei ole osannut ajatella arvonlisäveron käyttäytymistä näin vahvasti sesonkiluonteisessa liiketoiminnassa. Toisaalta tämä kuitenkin kuvastaa hyvin sellaisia ongelmia, joihin aloitteleva tai suurta kasvua tavoitteleva yrittäjä saattaa kohdata tekemisessään, eikä sitä siten tule väheksyä kokemuksena.

4.3.5 Ongelmalliseksi koettu lainsäädäntö

Lainsäädännöllä yrittäjän näkökulmasta tarkoitetaan tässä asiayhteydessä sellaista lainsäädäntöä, joka vaikuttaa yrittäjän tekemiseen Suomessa ja jonka haastattelemani yrittäjät ovat havainneet ja heillä on siitä kokemuksia. Tämäkään ei siten ole kaiken kattava lista yrittäjiin vaikuttavasta lainsäädännöstä, vaan perustuu haastattelemini yrittäjien omiin kokemuksiin lainsäädännöstä ja sen vaikutuksesta heidän liiketoimintaansa. Haastatteluista käy ilmi, että lainsäädäntö on yrittäjien mukaan kehittynyt aikojen saatossa positiivisempaan suuntaan, mutta vieläkin riittää korjattavaa. Historiasta yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo esimerkkinä yrittäjien sairaskarensseista. Hänen aloittaessaan yrittäjänä tuo karenssi oli hänen muistaakseen yhdeksän päivää ja on pala kerrallaan laskenut aina nykyiseen yhteen tai kahteen päivään. Hänen mukaansa nyt se alkaa olla vähän sillä tasolla kuin työntekijäpuolellakin, minkä hän kokee ainoaksi oikeudenmukaiseksi ja järkeväksi ratkaisuksi. Hän pohtiikin ääneen, että minkä takia yrittäjän pitäisi olla sellainen lainsuojaton, jota ei koske muita kansalaisia koskevat säännöt ja tukiverkot. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

”Se on edelleen hyvin epäselvää ja sekavaa mulle” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Toisinaan lainsäädäntö koetaan epäselväksi ja sekavaksi. Erityisesti yrittäjä 2 nostaa esille kokemuksensa lainsäädännön ja byrokratian viidakosta. Hän (haastattelu, 15.10.2019) ei omien sanojensa mukaan ole ollut aikaa ja motivaatiota perehtyä kaikkeen byrokraatiaan. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo, että Suomessa on hänen mielestään aika paljon kaikennäköisiä sääntöjä ja byrokratiaa sekä aika korkeat maksut. Hän kertookin kirjanpitäjänsä lähettävän hänelle toimintaohjeita, joiden mukaan hän toimii aina, jos pitää jotain papereita hyväksyä joko verkossa tai fyysisesti. Hän kertoo, ettei yksinkertaisesti jaksa alkaa perehtyä tällaisiin prosesseihin ja että useasti ne ovat hirveän byrokraattisia hänen näkökulmastaan. Hän kuvailee tilannetta, jossa pitäisi johonkin verkkopalveluun ruksia ”kyllä” ja tuota vastausta ennen pitäisi lukea kymmenen sivua tekstiä. Hän kertoo, että kuvaillun kaltaisessa tilanteessa hän pistää sen ”kyllä”-ruksin sinne heti, eikä jaksa lukea kaikkea tekstiä.

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) myöntääkin kyllä avoimesti olevansa hieman ulkona tekemistään hyväksynnöistä ja päätöksistä, eikä aina tiedä tarkalleen mitä kaikkea tällä saralla tapahtuu, mitä hän on kirjanpitäjänsä kehotuksesta tehnyt ja miksi niin on tehty. Yrittäjä 2 vaikuttaakin luottavansa vahvasti kirjanpitäjänsä ohjeisiin ja on niin hyvässä kuin pahassa paikoittain kirjanpitäjän ohjeiden ja luottamuksen varassa. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kuvaileekin, että tekee juuri niin kuin kirjanpitäjä käskee, eikä edes tajua mitä tekee ja mikäli kirjanpitäjä käskee tekemään jonkin rikoksen, niin hän todennäköisesti tekee senkin, kun ei ole jaksanut perehtyä asioihin riittävästi. Hän (haastattelu, 15.10.2019) kertoo, että ei ole saanut koskaan mitään yrittäjäyyskoulutusta, vaan että on vain ajautunut tähän yrittäjyyteen ja uumoilee tietämättömyyden ja ymmärtämättömyyden perustuvan toisinaan siihen. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo esimerkkiä tilanteesta, jossa hän oli pienen tauon jälkeen käyttänyt freelancer C:n palveluita. Palkkaa maksaessa hänelle oli kuitenkin tullut vastaan kysymys, että onko hänellä voimassa oleva TYEL-vakuutus. Yrittäjä 2 ei ymmärtänyt mistä ongelma varsinaisesti johtuu ja kuvailee selvitystyötään kirjanpitäjän kanssa. Yrittäjän 2 kuvauksesta on luettavissa hyvin selkeästi, että hän ei jaksa perehtyä vaadittuun byrokraatiaan

kovinkaan syvällisesti. Hän kertoo löytäneensä kirjanpitäjänsä kanssa tilanteeseen paperin, joka hänen mukaansa toivottavasti todistaa, että hänellä on olemassa oleva vakuutus ja että hän voi maksaa palkat normaalisti. Hän kertoo, että tällaista työhön liittymätöntä tehtävää tulee yrittäjänä paljon. (Yrittäjä 2, 15.10.2019)

”Välil ei millään jaksais et nytki mul on tällanen, et mä en tiedä miks tä ongelma tuli, mut freelancer C:llä oli nyt taas tänä syksynä täs tunteja ja hänelle nyt taas yritin palkkaa maksaa, niin yhtäkkiä tuli, et onko voimassa oleva TYEL-vakuutus. Ja viimeks kun C teki tunteja, niin kaikki meni hyvin, mut nyt yhtäkkiä tuli tämmönen ongelma. Mä nyt onneks löysin tämmösen jonkun paperin, joka todistaa toivottavasti, että on voimassa oleva vakuutus, mut että kaikkee tämmöstä itse työhön liittymätöntä ja mitä pitää koko ajan hoitaa.” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) puolestaan vastaa lainsäädännöstä melko lyhyesti, eikä koe siinä olevan suurta ongelmaa. Hän nostaa erikseen esille kuluttajansuojalait Suomessa ja kertoo niiden olevan kovia. Kuluttaja on hänen mukaansa kuningas Suomessa ja hän kertoo kuluttajansuojalakien menevän takuuasioidenkin yli. Tämän lisäksi hän nostaa esille, että ainakin aiemmin yrittäjän perhe ja lapset laskettiin automaattisesti yrittäjiksi, jonka hän kokee epärealistiseksi. Erityisesti hän nostaa esille, että jos oma lapsi tulee perheyrittäjäksi töihin, niin hän on *”ihan lainsuojaton”* (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020). Hän ei kuitenkaan ollut aivan varma siitä, että onko kyseinen lainsäädäntö enää juuri edellä kuvatun kaltainen, jonka takia hän ei sen enempää kommentoinut aihetta.

4.3.6 Yrittäjän arvostus ja tukirakenteet Suomessa

Yrittäjän arvostus Suomessa on mielenkiintoinen aihe. Tämä nousi haastattelemini yrittäjien vastauksissa esille monessa eri kohtaa hieman eri näkökulmista ja eri esimerkkien kautta. Selvää on, että yrittäjien arvostuksessa olisi toivomisen varaa, joskin kehitystä silläkin saralla on tapahtunut. Asia on erittäin olennainen kasvun näkökulmasta, sillä kuten Heinonenkin (2006) tutkimuksessaan on havainnut, yrittäjyyden huono arvostus vaikuttaa kasvuhaluun negatiivisesti. Mikäli haluamme laajemmalti edistää yrittäjyyden syntyä ja kasvuyrittäjyyttä, meidän pitää pystyä myös nostamaan yrittäjyyden arvostusta maassamme. Yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) mukaan kyllä suomalainen vielä tykkää ostaa yritykseltä, millä on kasvot

ja yrittäjä taustalla. Toisaalta hän kuitenkin kokee, että valtiovalta ja hallitus eivät arvosta yrittäjyyttä kovinkaan paljon tällä hetkellä. Myös yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) haluaa omien sanojensa mukaan ajatella, että yrittäminen olisi suhteellisen arvostettua yleisesti ottaen. Hän on nähnyt tämän puolen ollessaan kunnan A yrittäjien hallituksessa ja perustaa näkemyksensä sieltä saatuihin kokemuksiin.

”Toi on nii jäätävä toi tommonen kateus” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjät 1 ja 2 nostavat suomalaisten kateuden pöydälle. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo ihmisten ajattelevan aivan kuin yrittäjänä saisi jotain ilmaiseksi. Hänen mukaansa on paljon sellaisia ihmisiä, jotka eivät ymmärrä yrittämisestä yhtään mitään, vaan ovat kateellisia kaikista. Nämä ihmiset eivät yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) mukaan näe sitä, että mikään ei tule itsestään, vaan se pitää ansaita.

”On paljon semmosii ihmisii, mitkä ei ymmärrä siitä yhtään mitään ja ne on vaan kateellisia kaikesta, eikä ne ymmärrä sitä et se, mikään ei tuu itsestään, vaan kaikki täytyy niinku ansaita. Ja varsinki niinku yksinyrittäjänä, ni se on omasta selkänahasta, kaik on pois.” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo kohtaavansa aina toisinaan tällaisia ihmisten ennakkoluuloja tai käsityksiä, että yrittäjät olisivat jonkinlaisia verenimijöitä. Näiden ihmisten käsitysten mukaan yrittäjillä olisi paljon rahaa ja omaa aikaa ja he voisivat tehdä mitä haluaisivat. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo kuitenkin oikaisseensa aina näitä harhakuvia kertomalla olevansa todella pieni mikroyrittäjä ja että ei hänellä ole kovinkaan paljoa rahaa. Vapaa-aikaa hänellä toki on, mutta se johtuu hänen omista valinnoistaan. Yrittäjän 2 (haastattelu, 15.10.2019) mukaan suomalaisilla on outo suhtautuminen yrittäjiin, mutta hän uskoo sen muuttuvan ajan kanssa, kun pienyrittäjyys lisääntyy.

Kummatkin yrittäjät 1 ja 2 kuvailevat ihmisten kuvitelmiä yrittäjyydestä poikkeavan merkittävästi todellisuudesta. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kertoo, että jos aikoo toimia yrittäjänä, niin on todellakin yritettävä koko ajan, jos haluaa pärjätä. Jos haluaa levätä laakereillaan, niin voi hänen mukaansa lopettaa

yrittämisen. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) kuvailee yrittäjänä olon olevan jopa tavallisen työntekijän alapuolella. Vastaustaan hän perustelee sillä, että pienyrittäjänä joutuu tekemään itse aivan kaiken kuten toimiston siivouksen ja kahvin keittämisen. Hän ei koekaan olevansa mitenkään erityinen, mutta myöntää yrittäjänä olemisessa olevan tietynlainen itsenäisyys. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) puolestaan kuvailee yrittäjyyden olevan houkutteleva vaihtoehto sellaiselle ihmiselle, joka sietää epävarmuutta, haluaa olla oman itsensä herra ja tykkää näennäisestä vapaudesta.

”Se näennäinen vapaushan tarkoittaa sitä et maanantaiaamun sillo kahdeksalta, sillen ku sä oot yrittäjä niin eihän sun oo tavallaan pakko lähtee yhtään mihinkään. Sä voisit jäädä vetää lonkkaa, mutta jotta sä saat laskutusta ja jotta homma pyörii eteenpäin niin joka armas maanantaiaamu sä lähdet. Mut tavallaan se et sä voisit periaatetasolla myös olla menemättä, niin sehän on se juttu.” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Näennäisellä vapaudella hän tarkoittaa sitä, että yrittäjän ei ole periaatteessa mikään pakko nousta maanantaiaamuna töihin tai tehdä mitään. Periaatteessa yrittäjä voisi olla tekemättä mitään, mutta jotta saa aikaiseksi laskutusta aikaiseksi ja siten palkkaa itselleen, on pakko tehdä töitä. Yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) mukaan periaatteellinen vapaus olla menemättä töihin erottaakin yrittäjän tavallisesta työntekijästä.

Haastatellessani mikroyrittäjiä kävi ilmi, etteivät suomalaiset yrittämisen tukirakenteetkaan saaneet puhtaita papereita kasvun tukipilareiden roolissa ja yrittäjät kokivat, että heitä kohdellaan paikoittain aivan kuin toisen luokan kansalaista. Puhumattakaan siitä, että tuettaisiin yrittäjiä kasvattamaan liiketoimintaansa. Haastattemieni yrittäjien ajatus tilanteesta oli tavallaan se, että ensin pitäisi olla perusasiat kunnossa, jonka jälkeen pystyisi paremmin keskittymään esimerkiksi siihen liiketoiminnan kasvattamiseen. Ensimmäisenä tukirakenteena mainittiin yrittäjän eläkevakuutus (YEL), joka koettiin haastateltujen yrittäjien keskuudessa huonoksi sijoitukseksi. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvaakin yrittäjien eläkevakuutusta maailman huonoimmaksi sijoitukseksi. Haastatellut yrittäjät olivat suuressa osin sitä mieltä, että pitää harjoittaa omaa eläkesäästämistä ohella, eivätkä he uskoneet saavansa yrittäjän eläkevakuutuksen kautta juurikaan eläkettä. Esimerkiksi yrittäjä 1 on alkanut rakentaa eläkettään asuntosijoittamisen kautta. Hän (haastattelu, 31.7.2019) kuvaileekin yrityksensä sijoitusasuntojen

toimivan hänen omana yrittäjän eläkevakuutusratkaisunaan. Myös yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) kokee yrittäjän eläkevakuutuksen heikoksi eläkeratkaisuksi. Hänenkin mukaansa on tärkeää, että yrittäjä maksaa eläkettä itselleen jollain muullakin vaihtoehtoisella tavalla. Yrittäjän eläkevakuutuksen hän mainitsee olevan hyvä enemmänkin siinä tapauksessa, jos sairastuu kesken yrittäjäkauden, niin saa sieltä turvaa toimeentulolleen. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

”Se on sillä tavalla hankalaa, että tota yrittäjä on kovin lainsuojaton. Et jos niinkun, jos ei se yritystoiminta kannu, niin sä olet ihan kusessa, ku sä et saa mistään mitään, kun sä olet yrittäjä. Ja pahimmas tapauksessa perheen jäsenetkin luokitellaan jollain ihme koukeroilla, et jos puolisolla on yritys, niin sitten molemmat niinku luokitellaan yrittäjiksi” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019).

Kaiken kaikkiaan haastattelemillani yrittäjillä tuntuu olevan varsin negatiivinen kuva yhteiskunnan tukirakenteista yrittäjille. Yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) mukaan yhteiskunnan tuet, jotka ovat itsestäänselvyyksiä suurimmalle osalle ihmisiä, niin yrittäjille kaikki menee äärimmäisen vaikeaksi. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo, että pahimmassa tapauksessa vielä perheen jäsenetkin luokitellaan yrittäjiksi, vaikkei heillä olisi käytännössä mitään tekemistä kyseisen yrityksen kanssa, muuta kuin että asuvat saman katon alla. Hän kertoo esimerkin omista kokemuksistaan, jolloin hänen vaimonsa joutui lomautetuksi. Vaimo oli yrittäjän 1 yrityksessä hallituksen varajäsenenä, sillä lain mukaan hallituksessa on oltava enemmän kuin yksi jäsen. Tästä johtuen vaimo laskettiin yrittäjäksi ja lomautuskorvausten saamiseksi piti täyttää erinäisiä selvityksiä, joiden jälkeen korvauksia oli mahdollista vasta saada. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019) Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kokeekin tällaisen luokittelun yrittäjän vainoamiseksi ja tahalliseksi kiusanteoksi ilman mitään järkevää perustetta.

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo toisenkin esimerkin liittyen kokemuksiin omasta lomautuksestaan palkkatöistä. Tuolloin hän itse kävi leipätyöissä toisessa yrityksessä, mutta hänellä oli niin sanottu pöytälaatikkoyritys sivutoimena. Käytännössä tuolla sivutoimisella yrityksellä ei kuitenkaan ollut liiketoimintaa sillä hetkellä. Yrittäjä 1 joutui sitten lomautetuksi leipätyöstään, jolloin hän koki, että on olemassa riski, että hänet luokitellaan yrittäjäksi pöytälaatikkofirman vuoksi, eikä hän saisi mitään tukia. Hänen ajattelunsa pohjautuu varmasti aiempiin kokemuksiin

yrittäjiin liittyvistä säädöksistä vaimon lomautuksen aikana. Välttääkseen tämän kohtalon, yrittäjä 1 päätti tuolloin vetää oman yrityksensä pois ALV-rekisteristä, jolloin sillä ei käytännössä voinut harjoittaa liiketoimintaa. Muuten hän katsoi, että on olemassa liian suuri riski siihen, että TE-toimisto olisi luokitellut hänet sivutoimiseksi yrittäjäksi, jolle ei makseta lomautuskorvausta. Yrittäjä 1 kokee yhteiskunnan toimivan tässä suhteessa irrationaalisesti ja oman yrityksen pois vetäminen ALV-rekisteristä oli hänen vastavetonsa ”*tähän järjettömään yhteiskuntaan*” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019). Yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) mukaan yhteiskunnan olisi tullut toimia sillä tavoin, että lomautetulla työntekijällä olisi ollut täysi vapaus yrittää yrityksensä kautta tehdä mahdollisimman paljon töitä menettämättä lomautuskorvaustaan, sillä se olisi tuottanut joka tapauksella yhteiskunnalle enemmän hyötyä verotulojen kautta kuin pelkkä toimeettomuus korvauksen varassa. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvailee tilanteen menneen nyt siten, että hän jäi koko lomautuksen ajaksi lomautuskorvauksen varaan rakentamaan kesämökkiiään ollen siten kansantalouden näkökulmasta täysin tuottamaton tekijä.

Lopuksi yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo vielä tarkemmin kokemuksiinsa yrittämisen tuista. Kokemus on yrittäjän 1 kohdalla ollut erittäin heikko. Hän kokee työllistämistuet ja innovaatorahat lähinnä kosmeettisiksi tuiksi, joilla ei ole käytännön vaikutusta yrittämiseen.

”Ei mul ainakaa kukkaa oo tullu sanomaan et tos on se 100 tonnii et laajenna”. (Yrittäjä 3, haastattelu, 10.1.2020)

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvaa asiaa esimerkin kautta kertoen, että jos yrittäjä saa hyvän idean ja haluaa lähteä kehittämään jotain uutta järjestelmää tai tuotetta, niin tuet ovat hänen mukaansa aivan väärässä mittakaavassa. Uuden liiketoiminnan kehittäminen vaatii hänen näkemyksensä mukaan 50 000 – 100 000€, eikä hän koe, että ”*viiden tonnin*” (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019) innovaatiotuella olisi mitään vaikutusta käytännön tasolla. Yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) mukaan yrittäjän pitää todennäköisesti kuitenkin pistää henkilökohtaista omaisuuttaan velkojen pantiksi ja lähteä kasvattamaan uutta liiketoimintaa velkarahalla. Kokonaisuuteen nähden yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kuvaa tukia

mitättömiksi. Myös yrittäjä 3 (haastattelu, 10.1.2020) on samoilla linjoilla kommentoidessaan, että ei Suomessa kukaan kauheasti kannusta yrittämiseen, että kyllä sen pitää itsestään lähteä, että kasvatetaan ja tehdään liiketoimintaa.

4.4 Kasvun luomisen keinoja

Haastatteluiden aikana yrittäjät esittivät erinäisiä ajatuksia yrittäjyyden helpottamiseksi ja houkuttelevuuden kasvattamiseksi Suomessa. Nämä ajatukset toistavat jossain määrin jo aikaisemmin esille tuotuja näkökulmia, mutta kiteyttävät mielestäni arvokkaasti sen olennaisen, johon yrittäjät toivovat muutosta. Yrittäjyyden helpottamiseksi ja houkuttelevuuden kasvattamiseksi esille nousivat paikallinen sopiminen ja ammattiyhdistysliikkeen roolin pienentäminen, Viron verotusmalli, tukirahat, yrittäjyyskurssit, kevytyrittäjyys, viranomaisohjeistukset sekä yrittäjyyden riskin jakaminen. Yrittäjien ehdotukset ovat hyviä ja pohtimisen arvoisia. On kuitenkin hyvä tässä kohtaa huomata, että nämä ehdotukset eivät kuitenkaan välttämättä toimi kaikkein tehokkaimpina kasvun tehostajina, vaan ovat yrittäjien omia ehdotuksia. Erityisesti kasvun haasteiksi havaitut sisäiset tekijät, jotka liittyvät kasvun johtamiseen ja ajatteluun, eivät näiden ehdotusten kautta juurikaan poistu.

Yrittäjän 1 (haastattelu, 31.7.2019) ajatukset paremman kasvun luomiseksi liittyvät paikalliseen sopimiseen, ammattiyhdistysliikkeen rooliin, Viron veromalliin sekä erinäisiin investointitukiin. Hänen vastauksensa kysymykseen, että voisiko yrittäjyyden houkuttelevuutta jotenkin nostaa:

”On, juu, toki! Ensin tota nää, nämä nämä joustavat tämmöset tota neuvottelut kaikis työehdoista ja muista. Et toi ay-liike heitettäis yli laidan ja yrittäjät neuvottelis työntekijöiden kanssa keskenään niinkun paikallisesti. Sitten tota viisas eduskunta ottais vaikka Viron mallin tohon verotukseen, niin siin olis jo kaks, ku tekis ihmeitä tähän.” (Yrittäjä 1, 31.7.2019)

Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) toivoo enemmän paikallista sopimista ja joustavuutta työehdoista neuvotteluun. Hänellä on erittäin kriittisiä näkemyksiä ammattiyhdistysliikettä kohtaan ja kokeekin liittojen lähinnä hankaloittavan kaikkea sen sijaan, että saataisiin joustavasti tilanteen mukaan sovittua asiat työntekijöiden kanssa. Onkin huomioitava, että yrittäjän 1 vastauksissa suhde ammattiyhdistyksiin on lähtökohtaisesti hyvin negatiivinen ja vastaukset saattavat värittyä sen myötä. Lisäksi yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) puhuu Viron veromallin puolesta, sillä se nostaisi hänen mukaansa yrittäjyyden houkuttelevuutta rahallisesti. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) kertoo, että hänen mielestään Viron veromalliin

siirtyminen tekisi ihmeitä houkuttelevuudelle. Starttirahasta hän puhuu hyvänä, mutta osittain riittämättömänä tukena. Hänen mukaansa nykyään yrittämisen starttirahan saamisen vaatimuksena olevat yrittäjäyyskurssit ovat hyviä, sillä ne pakottavat aloittelevat yrittäjät pohtimaan liiketoimintaan liittyviä peruslainalaisuuksia kuten paljonko laskutuksen pitää olla ja millä keinoin saadaan myytyä riittävästi, jotta liiketoiminta kannattaa. Yrittäjä 1 (haastattelu, 31.7.2019) ideoi vielä ”*boostirahasta*”, jota voitaisiin jakaa yrittäjille, jotka ovat halukkaita kasvattamaan liiketoiminnan kokoa. Boostiraha voitaisiin esimerkiksi sitoa kehitysohjelman suorittamiseen, jolla varmistettaisiin, että yrittäjällä on ymmärrys liiketoiminnan kasvattamisen vaatimista asioista. Ongelmana hän pitää sitä, että yrittäjät jämähtävät helposti vallitsevaan asiantilaan, kun heillä on se oma yrityksensä ja vahvuusalueensa, jolla toimiminen tuo leivän pöytään ja saa tehdä sitä mistä tykkää. Tämä kuitenkin johtaa kasvun näkökulmasta turhan staattiseen tilanteeseen. (Yrittäjä 1, haastattelu, 31.7.2019)

Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) puolestaan nostaa esille yrittäjäyyskurssit, kevytyrittäjyyden, helpomman byrokratian ja paremmat viranomaisohjeet sekä yrittämisen riskin jakamisen. Hän on tietoinen, että yrittäjille on tarjolla monenlaisia kursseja ja aloitteleville yrittäjille on yrittäjäyyskoulutusta, jossa autetaan yrityksen perustamisessa. Hän kokee yrittäjyyden olevan siten päivä päivältä helpompaa noin yleisellä tasolla ja ollaan menossa hyvään suuntaan sen osalta. Lisäksi hän mainitsee kevytyrittäjyyden, joskaan ei täysin tiedä mitä se käytännön tasolla tarkoittaa. Hän kuitenkin kokee sen oikeaksi suunnaksi, että byrokratiaa vähennetään ja yrittäjyyteen ei tarvitse lähteä heti ”*raskaalla arsenaalilla*” (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019), vaan löytyy matalamman kynnyksen vaihtoehtoja. Ylipäänsä hän kokee, että paras tapa kannustaa ihmisiä yrittämään ja kasvattamaan liiketoimintaansa on asioiden helppous ja selkeät ohjeet siitä, miten kuuluu toimia missäkin tilanteessa. Tällä hetkellä hän kokee, että yrittämiseen liittyvät säädökset ja niistä ohjeistaminen on puutteellista, eikä hän aina itsekään ymmärrä mitä kaikkea yrityksen pyörittämisen osalta pitäisi tehdä. Yrittäjä 2 (haastattelu, 15.10.2019) peräänkuuluttaakin selkeitä ohjeita ja neuvoja viranomaistahoilta. Hänen mukaansa olisi paljon helpompaa, jos pystyisi näkemään selkeämmin yrittäjäyyspolun edessään. Hänen oma kokemuksensa yrittäjäksi ryhtymisestä oli se, että hän astui labyrinthiin, eikä tiennyt laisinkaan mihin suuntaan kuuluisi mennä. Hän toteaaakin, että olisi kiva, kun joku kertoisi

miten kuuluu toimia, ettei tarvitsisi arvailla. Viimeisenä asiana yrittäjä 2 nostaa esille ensimmäisen työntekijän palkkaamisen riskin. Hän kokee, ettei siihen saa riittävästi rahallista tukea. Hän kommentoikin suoraan, että loppupeleissä tärkein asia on se raha. Tällä hän tarkoittaa sitä, että pienyrittäjän päätökset perustuvat yleensä lopulta kuitenkin taloudellisiin realiteetteihin, eikä niitä pysty muuttamaan koulutuksella tai muulla vastaavalla. Hän toivookin, että yrittäjän ei tarvitsisi kantaa riskiä ensimmäisten työntekijöidensä palkkaamisesta niin suurelta osin itse, vaan että riskiä pystyisi jakamaan. (Yrittäjä 2, haastattelu, 15.10.2019)

Yhteen vetäen yrittäjät näkevät kasvun vauhdittuvan, mikäli paikallista sopimista lisättäisiin, ammattiyhdistysten roolia yleissitovien työehtosopimusten luonnissa vähennettäisiin ja yleissitovuudesta ylipäättään alettaisiin luopua, verotuksen kohdistusta siirrettäisiin vasta yrityksestä nostettavien tulojen (Viron veromalli) verotukseen ja lisättäisiin investointitukia, jotka eivät perustuisi niin vahvasti yrittäjän itsensä ottamaan lainaan. Tämän lisäksi yrittäjille suunnattua koulutusta pitäisi kehittää ja tuoda paremmin saataville sekä tietoisuuteen, vahvistaa kevytyrittäjyyden kaltaisia ratkaisuja, selkeyttää viranomaisohjeita erinäisistä yrityksen pyörittämiseen liittyvissä prosesseissa ja helpottaa näin yrittämistä hallinnollisesta näkökulmasta. Lisäksi yrittäjät toivovat yhteiskunnan jakavan paremmin riskiä niissä tilanteissa, joissa työntekijä jää esimerkiksi äitiyslomalle.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkimuksen tavoitteena on ollut selvittää kolmen haastatellun mikroyrittäjän kokemuksiin perustuen, mitä asioita he kokevat haastavaksi kasvun näkökulmasta. Näitä haasteita käsitellään tässä tutkimuksessa termillä kasvun haasteet. Tutkimusongelmani on siten ollut mikroyrittäjän kasvun haasteet. Tutkielman tavoitteena on ollut havaita mikroyrittäjän kasvuhaasteita siten kuin he itse ovat niitä kokeneet ja tunnistaa tarkemmin mitkä näistä esille nousseista haasteeksi koetuista tekijöistä ovat kaikkein merkittävimmät kasvua haittaavat tekijät. Tutkielmassa on haettu vastauksia kahteen tutkimuskysymykseen haastatteleamalla kolmea varsinaissuomalaista mikroyrittäjää. Varsinaisena tutkimuskysymyksenä toimi kysymys *”Mitkä ovat ne tekijät, jotka ovat vaikuttaneet yrittäjän päätökseen olla kasvattamatta liiketoimintaa tai vaikuttaneet päätökseen supistaa liiketoimintaa?”*. Tätä kysymystä tarkentaa kysymys *”Mitkä näistä tekijöistä ovat merkittävimpiä kasvua haittaavia tekijöitä”*, jolla pyritään tunnistamaan ne tekijät, jotka todellisuudessa haittaavat mikroyrittäjien kasvua eniten. Tässä kappaleessa käydään läpi tutkimuksen tulokset ja johtopäätökset, jonka jälkeen esitetään tutkimuksen rajoitukset ja lopuksi vielä esitetään keskustelua mahdollisista jatkotutkimuksista.

5.1 Tutkimuksen tulokset ja johtopäätökset

Pro gradu -tutkielmani havainnot noudattelevat aikaisempien tutkimusten havaintoja. Tämänkin tutkimuksen havainnot voidaan jakaa niin sanottuihin sisäisiin ja ulkoisiin tekijöihin (Kuvio 1), jotka voidaan puolestaan jakaa tarkemmin vielä kasvun kerroksiin (Kuvio 2). Kasvun kerrokset helpottavat hahmottamaan paremmin erityisesti sitä mistä kasvulle otolliset olosuhteet koostuvat. Haastattelemini mikroyrittäjien vastaukset kasvun haasteista noudattelevat yrittäjille tunnuksenomaisia vastauksia: työntekijän palkkaamisen ja irtisanomisen arkailu, hyvän työntekijän löytämisen vaikeus, liian pieni palkka suhteessa tehtyyn työmäärään ja riskiin, liian pieni valtion tuki yrittäjälle, työmarkkinoiden joustamattomuus, liian suuret palkkojen sivukulut, kiinteiden kustannusten portaittainen nousu liiketoiminnan kasvaessa, rahoituksen saamisen vaikeus, stressin lisääntymisen takia kasvun tavoittelematta jättäminen, pelko sairastumisesta ja siitä seuraavista haasteista, verotuksen kannustavuutta ei koeta riittäväksi, lainsäädäntö koetaan paikoittain epäreiluksi ja epäselväksi ja yrittäjän arvostus sekä yrittämisen tukirakenteet Suomessa koetaan riittämättömiksi siihen nähden, että kasvua aidosti haluttaisiin tavoitella. Huomionarvoista haastattelemini yrittäjien vastauksissa on se, että suurin osa vastauksista liittyy ulkoisiin, eikä sisäisiin tekijöihin. Tämän tutkimuksen perusteella ei suoraan voida sanoa, mistä tämä johtuu. Hypoteesina voimme ajatella tämän johtuvan muun muassa inhimillisestä tavasta hahmottaa paremmin muut kuin itseensä liittyvät haasteet. Voi myös toki olla niin, että haasteet yksinkertaisesti liittyvät ympäröivään yhteiskuntaan, eikä yrittäjään itseensä. Hieman syvällisemmällä tarkastelulla näiden yleisten, aikaisempia tutkimustuloksia noudattelevien, vastausten alta on nähtävissä muutamia merkittävimpiä kasvun näkökulmasta haasteita tuottavia tekijöitä. Nämä tekijät voidaan jakaa karkeasti kahteen kokonaisuuteen: kasvun kannattavuus ja työntekijän palkkaaminen. Kannattavuudella tarkoitetaan niin sosiaalista kuin taloudellista kannattavuutta.

Sosiaalisella kannattavuudella tarkoitetaan sitä, kuinka liiketoiminnan kasvu vaikuttaa mikroyrittäjän asemaan sosiaalisessa viitekehyksessä. Toisin sanoen miten ympäröivien ihmisten suhde ja suhtautuminen yrittäjään muuttuvat liiketoiminnan kasvaessa. Havaitsin mikroyrittäjiä haastatellessani, että jokainen heistä toi tavalla tai toisella esiin sitä, etteivät he oikeasti ole mitään rahakkaita yrittäjiä, vaan ihan

tavallisia toimeentulonsa eteen töitä tekeviä pienyrittäjiä. Haastattelemieni yrittäjien kokemukset ympäröivien ihmisten suhtautumisesta olivat ristiriitaisia. Yrittäjäpiireissä hyväksyntää ja arvostusta tuntui löytyvän, mutta toisaalta monissa tilanteissa oli törmätty siihen, että ihmiset olivat yrittäjälle negatiivisella tavalla kateellisia, mikä ei tuntunut yrittäjistä kovinkaan mukavalta. Havaintoni onkin, että yrittäjät pyrkivät toppuuttelemaan omaa menestystään hakeakseen sosiaalista hyväksyntää ja tämä saattaa jarruttaa kasvuhaltua ja -hakuisuutta nimenomaan sisäisten tekijöiden näkökulmasta. Tämän näkökulman todentaminen varmaksi vaatisi vielä lisätutkimusta aiheesta, eikä tämän tutkimuksen perusteella voida ehdottomasti todentaa kuinka merkittävä kasvun haaste tämän sosiaalinen kannattavuus on.

Taloudellisesta näkökulmasta kannattavuus kasvun haasteena nousi esille nimenomaan kasvavien kiinteiden kustannusten ja riskin näkökulmasta. Kaikki yrittäjät toivat esille samankaltaista viestiä siitä, etteivät he koe kasvattamista suoraviivaisesti hyväksi asiaksi siksi, että se lisää liiketoiminnan monimutkaisuutta, vaikeuttaa hallittavuutta ja lisää sitä kautta myös stressiä. Näiden negatiivisiksi koettujen tekijöiden lisäksi liiketoiminnan kasvattamisen taloudellinen hyöty jäi kaikille kolmelle yrittäjälle kysymysmerkiksi. Kiinteiden kustannusten (palkat, koneet, vuokrat) nousu söisi tuloksesta heidän näkemyksensä mukaan suuren osan, eikä olisi takeita siitä, että kasvusta seuraisi heille mitään taloudellista hyötyä lisääntyneestä stressistä kompensoimaan. Toisin sanoen he pysyvät mieluummin mukavuusalueellaan, kun ottavat lisää riskiä ja stressitekijöitä elämäänsä, sillä he eivät koe tuottoa riittäväksi suhteessa riskiin ja lisääntyneeseen stressiin.

Työntekijän palkkaaminen haasteena korostuu erityisesti yksinyrittäjänä toimiville mikroyrittäjille. Tätä kohtaa emme voi ajatella koskevan juurikaan edes hiemankaan suurempia yrityksiä, kuten esimerkiksi yrittäjän 3 liiketoimintaa, jolla hän työllistää jo useita henkilöitä nykyiselläänkin. Yrittäjälle 3 työntekijän palkkaamisessa haasteena oli lähinnä sopivan työvoiman löytäminen, eikä palkkaaminen itsessään. Tästä voimme jo heti päätellä, että yksi osa työntekijän palkkaamisen haastetta on tuntematon eli yrittäjät kokevat haasteelliseksi ja jopa pelottavaksi työntekijän palkkaamisen, koska he eivät ole ikinä sitä tehneet. Vaikka työvoiman saanti ja palkkaaminen voidaankin yleisesti mieltää ulkoisiin tekijöihin kuuluvaksi, niin

vaikuttaa tämän tutkimuksen osalta siltä, että tähän osa-alueeseen vaikuttaa myös vahvasti yrittäjän pään sisäiset tekijät, kuten pelko tuntemattomasta ja halu pysyä tutulla ja turvallisella mukavuusalueellaan.

Haasteiden vaikutus yrittäjyyteen eli päätökseen toimia yrittäjänä tai päätökseen laajentaa liiketoimintaa on tietyllä tapaa spekulatiivista, sillä emme voi täysin objektiivisesti tietää olisivatko haastatellut yrittäjät tehneet asioita toisin, mikäli olosuhteet olisivat olleet erilaiset. Tämän tutkimuksen ja haastatteluiden perusteella saadut vastaukset kuvaavatkin vain haastateltujen yrittäjien omia ajatuksia, tunteita ja mielipiteitä haasteisten vaikutuksesta yrittäjyyteen. Yrittäjien 1 ja 2 vastauksista käy suoraan ilmi, että he kokevat haasteilla olleen vaikutusta päätökseen toimia yrittäjänä, kun taas yrittäjä 3 ei ole aivan samoilla linjoilla. Hän kertookin, että ei pidä tätä maata vielä ”ihan toivottomana” (Yrittäjä 3) ja on sitä mieltä, että toistaiseksi suurin osa yrittäjistä vielä pärjää kohtuullisen hyvin. (Yrittäjä 3, 10.1.2020) Yrittäjä 1 peilaa haasteiden vaikutusta oman elämäntarinansa kautta kertoen, että onkin yrittäjyyden sijasta valinnut muutamaan eri otteeseenkin ulkopuoliselle työnantajalle työskentelyn, sillä on kokenut sen olevan yrittäjyyttä parempi vaihtoehto siinä elämäntilanteessa. Hän kertoo palkkatyön tekemisen yrittämisen ohella helpottavan olennaisesti oman yrityksen tilannetta, koska silloin oman yrityksen ei tarvitse maksaa palkkoja, kulut ovat minimaaliset ja kaikki tehty laskutus on firmalle plussaa. Yrittäjä 1 kuitenkin tarkentaa, että hän haluaisi kovin olla päätoiminen yrittäjä, mutta ei koe sitä parhaaksi vaihtoehdoksi taloudellisesti. (Yrittäjä 1, 31.7.2019) Yrittäjä 2 puolestaan vastaa kysymykseen haasteiden vaikutuksesta liiketoimintaan hieman lyhyemmin. Hän kertoo, että haasteet ovat kyllä todennäköisesti vaikuttaneet hänen toimintaansa ja päätöksiinsä yrittäjänä, sillä kun hän esimerkiksi tietää miten suuri taloudellinen riski työntekijän palkkaaminen on sekä kuinka paljon kaikkea työhön liittymätöntä byrokratiaa siihen liittyy, niin hän ei siksi ole lähtenyt kasvattamaan liiketoimintaa. (Yrittäjä 2, 15.10.2019)

5.2 Tutkimuksen rajoitukset

Tällä pro gradu -tutkielmalla, kuten kaikilla muillakin tutkimuksilla, ja sen tuloksilla on omat rajoitteensa, jotka on hyvä ymmärtää välttääksemme vääriä tulkintoja asioista. Ensimmäisenä rajoitteena tulee huomioda tämän tutkimuksen tutkimusmenetelmänä käytetyn fenomenologisen menetelmän rajoitteet. Kyseessä on menetelmä, joka painottaa hyvin vahvasti haastateltujen yrittäjien subjektiivista kokemusta asioista. Jollain muulla lähestymistavalla olisimme mahdollisesti saaneet erilaisia vastauksia ja tulkintoja kasvun haasteista. Haastatellut yrittäjät on valittu tutkimukseen käsin poimien ja valinnat on tehty tutkijan omalla subjektiivisella päätöksellä. Tällä tavalla on pyritty saamaan tutkimukseen sopivan erilaisia yrittäjiä haastateltavaksi, mutta kolikon kääntöpuolena, tutkimuksen tekijän oma subjektiivinen näkökulma on saattanut rajoittaa valitut yrittäjät vain tiettyyn ryhmään kuuluviksi. Kaikki haastatellut yrittäjät ovat allekirjoittaneen omasta tuttavapiiristä siinä määrin, että tunnen kaikki haastateltavat yrittäjät välillisesti jonkun yhteisen tutun kautta. Tämä on luonut haastattelulle hyvän lähtökohdan, sillä yrittäjät ovat puhuneet aihepiireistä avoimesti heti alusta lähtien. Kääntöpuolena kuitenkin edellä mainittu mahdollinen systemaattinen harha, sillä todennäköisesti lähes kaikki omaan piiriini kuuluvista ihmisistä edustavat tietynlaista kansanosaa ja ryhmää.

Tutkimus on myös melko tiukasti rajattu. Kaikki haastatellut yrittäjät ovat Varsinais-Suomesta Turun talousalueelta. Lisäksi edustettuna on vain kolme eri toimialaa. Maantieteellinen raja ja toimialat vaikuttavat mitä todennäköisimmin yrittäjien vastauksiin, sillä eri alueilla ja eri toimialoilla tilanteet ovat erilaisia ja sen myötä oletettavasti yrittäjien haasteetkin ovat erilaisia. Näiden rajausten lisäksi tutkimus on rajattu vain koskemaan mikroyrittäjiä eli tutkimus ei käsitä tämän suurempia yrityksiä laisinkaan. Huomaamme jo nyt haasteltujen yrittäjien vastauksista, että liiketoiminnan koolla on vaikutusta vastauksiin. Yrittäjät 1 ja 2 ovat yksinyrittäjiä, kun yrittäjä 3 työllistää useampia henkilöitä. Heidän vastauksensa poikkesivatkin toisistaan esimerkiksi työntekijän palkkaamiseen liittyen merkittävästi toisistaan. On hyvä myös huomata, että kaikki kolme haastateltua yrittäjää ovat samasta ikäryhmästä hajonnan ollessa vain seitsemän ikävuotta. Todennäköisesti esimerkiksi nuoria yrittäjiä haastatellessa osa vastauksista olisi ollut erilaisia.

Viimeisimpänä rajoitteena tutkimukselle on huomioitava tutkija itse. Minulla tutkijana on oma maailmankatsomukseni ja tulokulmani asioihin, joilla on mahdollisesti vaikutusta tulkintoihin, vaikka kuinka objektiivisesti asioita pyrinkin katsomaan. Lisäksi omat haasteeni ajan kanssa rajoittaa tätä tutkimusta osaltaan. Olen täyspäiväisesti työssäkäyvä henkilö, joka on pyrkinyt töiden ohella tekemään pro graduaan eteenpäin pala kerrallaan. Mikäli käytössäni olisi enemmän aikaa, olisi tutkimukseen ollut mahdollista lisätä vielä syvyyttä. Rajoitetusta aikaresurssista johtuen tutkimus on myös kestänyt pitkähkön ajan. Tämä saattaa johtaa siihen, että kaikkia uusimpia tutkimuksia ei ole osattu huomioida teoreettisessa viitekehyksessä, joka on pääosin luotu vuosina 2016-2017.

5.3 Keskustelu

Tutkimuksen rajoituksista huolimatta tämän tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää niin yrittämisen kasvun haasteiden ratkaisemiseksi kuin jatkotutkimuksen pohjana. Tässä tutkimuksessa havaitut kannattavuuteen ja työntekijöiden palkkaamiseen liittyvät haasteet tulisi huomioida keskustelussa, kun mietitään ratkaisuja yrittäjyyden haasteisiin ja siihen, miten yhä useampi saataisiin lähtemään yrittäjäksi ja kasvattamaan liiketoimintansa kokoa. Yhteiskunnan tasolla meidän tulisi miettiä miten puhumme yrittäjyydestä ja miksi toisinaan ihmisinä olemme kateellisia, emmekä osaa suhtautua kannustavasti toisten menestykseen. Jotta yrittäminen koettaisiin laajasti mielekkääksi ja liiketoiminnan kasvattaminen nykyistä positiivisemmaksi asiaksi, niin tulisi yrittäjyyden mielikuvaa pystyä nostattamaan positiivisemmaksi suuremmassa kuvassa. Tähän suuri vaikutus on päättäjien ja julkisuuden henkilöiden käyttämällä kielellä yrittäjyyteen liittyen sekä sillä, haluammeko suomalaisina hyväksyä onnistumisia vai yritämmekö kateellisina painaa onnistujat omalle tasollemme. Toisaalta yhteiskuntana meidän tulisi tarkastella kriittisesti tukirakenteitamme ja verotusta yksittäisten yrittäjien näkökulmasta, ymmärtääksemme paremmin mitä voisimme tehdä tukeaksemme kasvua ja kasvuinvestointeja parhaalla mahdollisella tavalla. Lisäksi olisi mitä ilmeisimminkin tarpeen lisätä konkreettista tietoa erityisesti ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen liittyen ja tuoda mahdollisimman selväsanaisesti tietoa siitä, mitä palkkaaminen tarkoittaa ja mitä kaikkia velvollisuuksia yrittäjälle tulee työnantajana. Myöskään tieto palkkaamisesta ja velvollisuuksista ei yksistään riitä, vaan tulisi tuoda selkeämmin esille tietoa myös siitä, miten työntekijästä pääsee eroon, mikäli tilanteet muuttuvat. Tätä tietoa on jo toki olemassa erinäisissä lähteissä verkossa, mutta on selvää, ettei se ole ainakaan tämän haastattelun kohteena olevia yrittäjiä 1 ja 2 tavoittanut.

Kuten jo aikaisemmassa kappaleessa rajauksien osalta toin esille, myös tutkimusmenetelmällä saattaa olla vaikutusta saatuihin tuloksiin. Jatkotutkimusta voisi laajentaa koskevaksi myös muita kuin mikroyrittäjiä ja tehdä esimerkiksi vertailututkimusta mikro- ja pk-yrittäjien haasteiden eroista. Jatkotutkimus yrittäjien kasvun haasteista on joka tapauksessa kohdillaan, mikäli halutaan saada kattavampaa kokonaiskuvaa tilanteesta. Yksi vaihtoehto olisi vaihtaa tutkimusmenetelmää, jolloin

saattaisimme havaita erilaisia asioita. Toisaalta suosittelisin myös kvantitatiivista jatkotutkimusta aiheesta, jotta voisimme todentaa sen, että kuinka laajassa mittakaavassa tässä tutkimuksessa havaitut haasteet toistuvat esimerkiksi koko Suomen mittakaavassa. Ilman kvantitatiivista tutkimusta voimme vain spekuloida sillä, että miten laajassa mittakaavassa nämä haasteet näyttäytyvät. Kolmantena jatkotutkimuksen kohteena näen tutkimuksen siitä, että millä keinoin ja toimenpitein saisimme näitä nyt havaittuja haasteita ylitettyä. Riittäisikö esimerkiksi yrittäjien kouluttaminen ja saatavilla olevan tiedon lisääminen kasvun haasteiden taklaamiseksi vai vaativatko ratkaisut esimerkiksi rakenteellisia muutoksia verotukseen tai lainsäädäntöön? Kaiken kaikkiaan sanoisin, että tutkittavaa mikroyrittäjien kasvun haasteiden osalta vielä riittää ennen kuin voimme riittävällä varmuudella esittää johtopäätöksiä siitä, millä keinoin kasvua mikroyrittäjäkentässä voitaisiin tehokkaimmin lisätä.

LÄHDELUETTELO

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), pp. 179-211.
- Autio, P., & Autio, E. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor, Finnish Executive Report*. Espoo: Tasapaino.
- Brown, T. E., & Kirchoff, B. A. (1997). The Effects of Resource Availability and Entrepreneurial Orientation on Firm Growth. *Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference*. Wellesley.
- Cliff, J. E. (1998). Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size. *Journal of Business Venturing*, 13(6), 391-408.
- Creswell, J. W. (2007). *Qualitative inquiry & research design: Choosing among five approaches*. Lincoln: Sage Publications, Inc.
- Davidsson, P. (1989). Entrepreneurship - and after? A Study of Growth Willingness in Small Firms. *Journal of Business Venturing*, 4(3), 211-226.
- Davidsson, P. (1991). Continued Entrepreneurship: Ability, Need and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing*, 6(6), 405-429.
- Degerman, R. (2017, Toukokuu 19). *ICT työllistää nyt enemmän kuin Nokia huippuvuosinaan – "Oulussa on erinomaista yrittää"*. Retrieved from YLE Uutiset: <https://yle.fi/uutiset/3-9617997>
- Delmar, F. (1996). *Entrepreneurial behaviour & business performance*. Stockholm: Stockholm School of Economics.

- European Union. (2014, 11 26). *Statistics Explained*. Retrieved from eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:High-growth_enterprise
- Grundstén, H. (2004). *Entrepreneurial intentions and the entrepreneurial environment. A Study of Technology-Based New Venture Creation*. Helsinki University of Technology, Industrial Engineering and Management. Espoo: Aalto University.
- Hanhinen, H. (2020, Tammikuu 14). *Nokia aloittaa yt-neuvottelut – voi johtaa Suomessa noin 180 työpaikan vähennykseen*. Retrieved from YLE Uutiset: <https://yle.fi/uutiset/3-11156365>
- Heimonen, T. (2013). *Characteristics of innovative, high growth and highly successful SMEs*. Helsinki: Unigrafia Oy.
- Heinonen, J. (Ed.). (2006). *The Nature and Elements of Growth - Finnish SMEs in Focus*. Tampere: Kirjapaino Esa Print Tampere.
- Hessels, J., van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008, 7 13). *Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers*. Retrieved 4 27, 2016, from Springer Link: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-008-9134-x>
- Iltasanomat. (2018, Lokakuu 10). *BBC ylistää Oulun nousua Nokian romahduksesta – ”Suomalaisia auttaa sisu”*. Retrieved from Iltasanomat: <https://www.is.fi/oulu-seutu/art-2000005858648.html>
- Kaleva. (2006, Toukokuu 19). *Nokia työllistää Oulussa noin 4500*. Retrieved from Kaleva: <https://www.kaleva.fi/uutiset/talous/nokia-tyollistaa-oulussa-noin-4-500/83487/>
- Katz, J. A., & Green, R. P. (2007). *Entrepreneurial Small Business*. New York: McGraw-Hill/Irwin.

- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2016). *Global Reports*. Retrieved 4 26, 2016, from Global Entrepreneurship Monitor: <http://www.gemconsortium.org/report>
- Kiuru, P. (2013). *Startup-tuella syntyi satoja menestyviä yrityksiä*. Retrieved 3 1, 2016, from <http://pienyrittyskeskus.aalto.fi/fi/current/news/2013-11-27-002/>
- Kokko, O. (2012, Toukokuu 23). *Miksi vaietaan? Suomi lepää näiden firmojen varassa*. Retrieved from Taloussanomat: <https://www.is.fi/taloussanomat/yrittaja/art-2000001754270.html>
- Kolvereid, L. (1992). Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 209-222.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Mariotti, S., & Glackin, C. (2012). *Entrepreneurship & Small Business Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Martikainen, T. (2012). *Näin Nokian veropotti ehtyi*. Retrieved 3 1, 2016, from Taloussanomat: <https://www.is.fi/taloussanomat/porssiuutiset/art-2000001774488.html>
- Näpärä, L. (2017, 4 12). *Haastattelun lajityypit*. Retrieved from Spoken.fi: <https://spoken.fi/2180/>
- Numminen, N. (2016). *Yrittäjän kasvuhaluttomuuteen vaikuttavia tekijöitä*. Oulu: Oulun yliopiston kauppakorkeakoulu.
- Rikama, S., & Kiljunen, M. (2011, 7). Kasvuyritysten monet muodot hämmentävät. *Tieto ja trendit*.

- Saarinen, J. (2014). *Startup-buumi tuottaa tuloksia: Bisnesenkelit syytävät rahaa Suomeen*. Retrieved 3 1, 2016, from Helsingin Sanomat: <http://www.hs.fi/talous/a1393280118616>
- Smith, D. W. (2013, 12 16). *Phenomenology*. Retrieved 08 09, 2018, from Stanford Encyclopedia of Philosophy: <https://plato.stanford.edu/entries/phenomenology/>
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. New York: Routledge.
- Sullström, H. (2012, kesäkuu 14). *Näin Nokia kasvoi ja kutistui Suomessa*. Retrieved from YLE Uutiset: <https://yle.fi/uutiset/3-6181781>
- Suomen Yrittäjät ry. (2020, 2 9). *Kasvuyrittäjyys*. Retrieved from Yrittäjät: <https://www.yrittajat.fi/yrittajat/kasvuyrittajaverkosto/a/kasvuyrittajyys-593523>
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2003). Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities . *Journal of Management Studies*, 1919-1941.
- YLE Uutiset. (2009, Maaliskuu 1). *Suomen riippuvuus Nokiasta heikkenee taantumassa*. Retrieved from YLE Uutiset: <https://yle.fi/uutiset/3-5728423>

LIITTEET

Liite 1 Teemahaastattelurunko

- Perustiedot
 - Nimi
 - Ikä
 - Koulutustaustasta
 - Nykyinen ammattinimike
 - Työhistoria
 - Luonne (kolmella sanalla)
 - Suhde työn tekemiseen
- Ura yrittäjänä
 - Miten aloitettu yrittäjänä?
 - Toimiiko edelleen yrittäjänä?
 - Millä alalla toimii tai on toiminut yrittäjänä?
 - Onko toiminut koko uran yrittäjän samalla alalla?
 - Jos muita aloja, niin mitä?
 - Onko yrityksessä ollut muita työntekijöitä yrittäjän itsensä lisäksi?
 - Jos on, niin kuinka monta?
 - Kuinka kauan on toiminut yrittäjänä kokonaisuudessaan?
 - Vaiheet yrittäjänä.
 - Millaisena koetaan yrittäjyyden houkuttelevuus Suomessa uravaihtoehtona?
 - Yrittäjänä olemisen hyvien ja huonojen puolien kuvailu omiin kokemuksiin perustuen.
 - Yrittäjäksi ryhtymisen syy tai syitä.
 - Onko aina halunnut olla yrittäjä?
 - Koetaanko yrittäjyys motivoivaksi uravalinnaksi?
 - Miksi tai miksi ei?
 - Millaisia tavoitteita on ollut yrittäjänä?
 - Onko ollut halukkuutta kasvattaa liiketoimintaa?
 - Onko tai olisiko oman kokemuksen mukaan ollut riittävä osaaminen liiketoiminnan kasvattamiselle?

- Olisiko yrityksellä ollut mahdollisuutta kasvaa oman näkemyksen mukaan?
- Onko käytännössä yritetty kasvattaa liiketoimintaa?
 - Jos on, niin miten?
- Mitkä ovat olleet syyt liiketoiminnan kasvattamiselle tai mitkä ovat olleet syyt kasvattamatta jättämiselle?
- Onko kohdattu liiketoiminnan pyörittämiseen ja kasvattamiseen liittyviä haasteita?
 - Jos on, niin minkälaisia haasteita?
- Onko ollut haluttomuutta kasvattaa liiketoiminnan kokoa yrittäjänä ollessa?
 - Jos on, niin miksi?
- Jos on ollut keskustelua muiden yrittäjien kanssa aiheesta, niin onko havaittu samankaltaisia syitä?
 - Entä onko noussut esille muita syitä kasvuhaluttomuudelle kuin itse kokemat syyt?
 - Jos on, niin mitä syitä?
- Onko yrittäminen lopetettu kokonaan tai yrityksen liiketoiminnan kokoa supistettu jossain vaiheessa?
 - Jos on, niin mistä syystä tai syistä näin on päädytty tekemään?
 - Millainen kokemus liiketoiminnan supistamisesta tai lopettamisesta on ollut?
- Yrittäjyys yleisemmin Suomessa
 - Millaista on olla yrittäjänä Suomessa omiin kokemuksiin perustuen?
 - Millaisena yrittäjyys ja yrittäjien asema Suomessa koetaan tänä päivänä?
 - Onko Suomessa joitain asioita tai erityispiirteitä, mitkä koetaan haasteelliseksi yrittäjyyteen ja/tai liiketoiminnan kasvattamiseen liittyen?
 - Jos on, niin mikä tai mitkä näistä ovat merkittävimpiä?
 - Ovatko mainitut haasteet vaikuttaneet päätökseen toimia yrittäjänä?
 - Millaisena koetaan yrittäjyyteen liittyvä lainsäädäntö Suomessa?

- Onko Suomessa jo nykyään joitain yrittäjyyteen ja/tai liiketoiminnan kasvattamiseen kannustavia tekijöitä?
 - Jos on, niin mitä?
- Onko mielessä keinoja, joilla yrittäjyydestä voisi tehdä helpompaa ja houkuttelevampaa Suomessa?
 - Jos on, niin mitä?
- Omien kokemusten pohjalta: kerro millä keinoin yhä useampia yrittäjiä Suomessa saataisiin kasvattamaan liiketoimintaansa?
- Muuta esille tulevaa